



CALENDARIO 2022

Tutti i corsi sono svolti in modalità Webinar

- TECNICHE DI NEGOZIAZIONE E PERSUASIONE DEL CLIENTE	1 -2 marzo
- EXCEL BASE	15-17-23 marzo
- TIME MANAGEMENT	29 marzo
- DIALOGO E ASCOLTO: STRUMENTI STRATEGICI NELLA GESTIONE DEL CLIENTE	4-11 aprile
- LAVORARE CON IL TEAM: PERCHÉ LA COLLABORAZIONE PERMETTE DI FARE GOAL!	6-13 aprile
- II PNRR	8 aprile
- CONTABILITA' GENERALE BASE	20-22-27 aprile
- PUBLIC SPEAKING	4-11 maggio
- SECURITY AWARENESS	10 maggio
- EXCEL AVANZATO	17-19 maggio
- CANVA & PHOTOSHOP PER INSTAGRAM E I SOCIAL	26 maggio
- QUICKOFFICE	7-14 giugno
- SOCIAL & VIRTUAL SATISFACTION	8-9 giugno
- LA FUNZIONE ACQUISTI: METODOLOGIE E STRUMENTI BASE PER IL BUYER	15-17-23 giugno
- POWER POINT	16 giugno
- GENERAZIONE Z: LE NUOVE LEVE IN AZIENDA	4 ottobre
- CUSTOMER CARE IN ENGLISH	5-12-26 ottobre 2-9 novembre
- EXCEL INTERMEDIO IN PRATICA	19 ottobre
- GESTIONE FINANZA E TESORERIA	25-27 ottobre
- SMARTKETING: PROMUOVERSI IN MODO EFFICACE ANCHE A DISTANZA	7-14 novembre
- STORY «SELLING» PER L'HOSPITALITY	16-18 novembre

Per i dettagli visitare il sito www.ebitmilano.it

Le iscrizioni online, a cura dell'Ufficio Risorse Umane o della Direzione, dovranno pervenire entro 10 giorni lavorativi dalla data di inizio del corso e saranno raccolte fino ad esaurimento posti.

I POSTI DISPONIBILI SONO LIMITATI, PERTANTO SI RACCOMANDA DI PROCEDERE CON L'ISCRIZIONE SOLO SE REALMENTE INTERESSATI – Vedi regolamento

I corsi sono interamente finanziati da Ebit Milano e sono rivolti ai dipendenti delle aziende del comparto turistico in regola con i versamenti all'ente. Ebit Milano s' impegna ad erogare i corsi di formazione al raggiungimento del numero minimo di partecipanti previsto. Per informazioni visitare il sito www.ebitmilano.it o contattare la segreteria di Ebit Milano al numero 02 58370715.