

SEMINARI FORMATIVI PANTARHEI 2014

Attività di formazione sui temi di maggiore interesse per le associazioni non profit che operano sul territorio.

Pantarhei propone alcuni seminari formativi rivolti espressamente alle associazioni non profit che operano nel settore culturale sul territorio.

Si tratta di cinque differenti percorsi che affronteranno le tematiche che riguardano lo sviluppo delle associazioni che operano per il bene comune, favorendo processi di innovazione fornendo strumenti conoscitivi, *know how* ed esperienze per svolgere al meglio il proprio ruolo nella crescita equilibrata e sostenibile della società.

ConfiniOnline fornisce aggiornamenti e conoscenza agli operatori e al management delle Organizzazioni non profit e della Pubblica Amministrazione attraverso la proposta di attività formative, informative e consulenziali a sostegno dello sviluppo del Terzo Settore condividendone i valori fondanti.

Seminario 1 – Sabato 15 e Domenica 16 Marzo 2014

Il Fundraising in ambito culturale, Strategie di sostenibilità per le organizzazioni non profit che operano nel settore

Seminario 2 – Sabato 5 e Domenica 6 Aprile 2014

Finanziamento e progettazione per il Terzo Settore

Seminario 3 – Sabato 12 e Domenica 13 Aprile 2014

I Social media per il non profit, Dalla comunicazione al crowdfunding e fino al fundraising

Seminario 4 – Sabato 17 e Domenica 18 Maggio 2014

Fundraising, Il fundraising come risposta alla crisi economica delle Onp

Seminario 5 – Autunno 2014 date in definizione

Preparazione e Gestione di un Progetto Europeo



PANTARHEI



Modalità

Ogni seminario, della durata di 12 ore, si svolgerà nelle giornate di sabato e domenica con i seguenti orari:

Sabato - dalle 9.00 alle 13.00 e dalle 15.00 alle 19.00

Domenica – dalle 9.00 alle 13.00

Luogo

Pantarhei, - Viale Btg. Val Leogra, 44 – 36100 Vicenza

Ampio parcheggio interno per i partecipanti

Costi

Singolo seminario: euro 120,00 (+iva di legge)

Se non si raggiunge il numero minimo di 13 (max 20) iscritti il corso verrà annullato e verrà rimborsata la quota di iscrizione o verrà tenuta per la prossima edizione del seminario.

Modalità di pagamento

BONIFICO BANCARIO

Iban: IT72 J057 2811 8160 1657 0732 328

Intestato a: Pantarhei SRL

Causale: Iscrizione Seminario /i n. __ (indicare Nome e Cognome)

Per qualsiasi chiarimento o informazione:

Dott. Guglielmo Buonsanti - cel. +39 340-5793949

Dott.ssa Naica Zamberlan - cel. +39 346-1274779

e-mail: corsi@pantarheivicenza.com

Pantarhei SRL

Via Btg. Val Leogra, 44 – 36100 Vicenza – P.I. 03636880241

tel. 0444/320217 – fax. 0444/230037 – corsi@pantarheivicenza.com – www.pantarheivicenza.com

REGOLAMENTO

Tempi e modalità di recesso

Per gli iscritti che si trovassero nell'impossibilità a partecipare al Seminario, sarà possibile:

- a) in caso di iscrizione in rappresentanza di associazione o ente, è possibile sostituire il partecipante iscritto con un'altra persona della medesima associazione;
- b) ricevere il rimborso dell'intera quota previa comunicazione scritta almeno 10 giorni prima dell'inizio del Seminario prescelto;
- c) mantenere la quota versata per l'edizione successiva dello stesso seminario o sceglierne un altro comunicando almeno 10 giorni prima dell'inizio del seminario.

Modifiche e variazioni

PANTARHEI S.R.L. si riserva la facoltà di modificare la struttura dei seminari, di rinviare o annullare uno o più seminari programmati, dandone comunicazione via fax o via e-mail ai partecipanti entro 3 giorni lavorativi prima della data di inizio:

- a) in caso di rinvio il sottoscrittore avrà diritto di frequentare l'edizione successiva del seminario in data da programmare;
- b) in caso di annullamento, il sottoscrittore potrà richiedere il rimborso dell'intera quota versata. PANTARHEI S.R.L. si riserva inoltre la facoltà di modificare il programma, la sede del corso e/o sostituire i relatori/docenti indicati con altri relatori/docenti di pari livello professionale per esigenze organizzative della Struttura.

Foro competente

Il Foro competente per qualsiasi azione o controversia comunque inerente e conseguente l'interpretazione, esecuzione e risoluzione del presente contratto, sarà quello di Vicenza.

Privacy

I dati personali (cioè delle persone fisiche) saranno trattati, anche elettronicamente, da PANTARHEI S.R.L. - Titolare del trattamento - Viale Btg. Val Leogra, 44 - 36100 Vicenza, per gestire la richiesta di partecipazione al seminario di interesse. Fatto salvo il diritto di opposizione, il Titolare potrà inviare e-mail e messaggi postali promozionali sui propri servizi. Inoltre, previo consenso, le immagini e altri dati (esempio: dichiarazioni) ripresi durante l'evento saranno trattati per diffonderli al pubblico - su proprio materiale informativo e/o sito internet o in occasione di eventi pubblici - per far conoscere e documentare le proprie iniziative. Infine, previo consenso, i dati personali saranno comunicati a terzi per loro autonomi utilizzi aventi finalità promozionali. I dati personali saranno trattati dagli incaricati di Pantarhei. Ai sensi dell'art. 7, d.lgs 196/2003 si possono esercitare i relativi diritti, fra cui consultare, modificare, cancellare i dati personali o opporsi al loro trattamento per motivi legittimi o per scopi promozionali scrivendo al Titolare all'e-mail: corsi@pantarheivicenza.com presso cui è disponibile, a richiesta, elenco dei responsabili del trattamento e dei terzi cui i dati personali possono essere comunicati.



PANTARHEI



SEMINARI FORMATIVI PANTARHEI 2014

MODULO DI ISCRIZIONE

Nome _____ Cognome _____

Nato/a il _____ a _____

Residente a _____ in Via _____

Codice fiscale: _____

Tel./Cell. _____ e-mail _____

Indicare con una crocetta il seminario a cui si desidera partecipare:

- Seminario 1* – 15, 16 Marzo 2014 - **Finanziamento e progettazione per il Terzo Settore**
- Seminario 2* – 5, 6 Aprile 2014 - **Il Fundraising in ambito culturale**
- Seminario 3* – 12, 13 Aprile 2014 – **I Social media per il non profit**
- Seminario 4* – 17, 18 Maggio 2014 - **Fundraising**
- Seminario 5* – date in definizione - **Preparazione e Gestione di un Progetto Europeo**

Il presente modulo debitamente compilato va inviato, assieme alla ricevuta del pagamento, a mezzo posta, fax o e-mail entro 20 giorni dalla data del seminario (10 giorni per il Seminario 1) a:

Pantarhei SRL, Viale Btg. Val Leogra, 44 – 36100 Vicenza

Fax. 0444.230037 - e-mail: corsi@pantarheivicenza.com

Informativa sul trattamento dei dati personali:

- Autorizzo, ai sensi dell'art. 7 del D.lgs. n. 196/2003, al trattamento dei dati personali da parte di Pantarhei srl e Associazione Pantarhei per l'invio di proposte formative e altre iniziative promosse dalla struttura.

Data..... Firma.....

Consenso dell'Interessato al trattamento e alla comunicazione e diffusione di dati personali ai sensi degli articoli 13 e 23 del DL n. 196/03

- Il sottoscritto Interessato, con la firma apposta alla presente attesta il proprio libero consenso acciocché il Titolare proceda ai trattamenti di propri dati personali come risultanti dalla presente scheda, nonché alla loro comunicazione, nell'ambito dei soggetti espressamente risultanti dalla scheda medesima. Prende altresì atto che l'eventuale esistenza di dati sensibili fra quelli raccolti è indicato in modo chiaro e, conscio di ciò, estende il proprio consenso anche al trattamento e alla comunicazione di tali dati vincolandolo comunque al rispetto di ogni altra condizione imposta per legge.

Data..... Firma.....

Pantarhei SRL

Via Btg. Val Leogra, 44 – 36100 Vicenza – P.I. 03636880241

tel. 0444/320217 – fax. 0444/230037 – corsi@pantarheivicenza.com – www.pantarheivicenza.com



PANTARHEI



Seminario 1

Il Fundraising in ambito culturale: strategie di sostenibilità per le organizzazioni non profit che operano nel settore

Docente: dott.ssa Marianna Martinoni

Profilo: Docente presso la Fund Raising School dell'Università di Bologna, svolge attività di consulenza sul fundraising culturale e nel settore della comunicazione e del fundraising per le organizzazioni Non Profit.

Date: sabato 15 e domenica 16 Marzo 2014

Il corso è pensato per offrire un approccio professionale al fundraising alle organizzazioni non profit che operano nel settore delle arti e della cultura e che, a seguito fronte alla progressiva diminuzione delle tradizionali fonti di finanziamento pubblico, sentono l'esigenza di approfondire la conoscenza di tecniche e modalità di coinvolgimento di nuove categorie di possibili sostenitori.

Accanto ad una riflessione sull'andamento delle risorse economiche a disposizione del settore culturale, il corso propone un'analisi su quelle che sono le pre-condizioni per poter fare fundraising in questo settore, dalla comunicazione con i pubblici all'organizzazione delle risorse umane, dall'adozione di strumenti di rendicontazione sull'utilizzo delle risorse utilizzate fin alla misurazione delle ricadute sociali ancorché culturali dei progetti che nascono nel settore delle arti.

Oltre ad approfondire iniziative e strumenti in grado di stimolare la partecipazione al sostegno della cultura di soggetti privati, come cittadini, fondazioni e imprese, si prenderanno in esame modelli di eccellenza a livello internazionale e nazionale in ambito culturale (musei, biblioteche, teatri, orchestre, giardini storici, aree archeologiche) analizzandone strategie di comunicazione e fundraising e in più in generale di coinvolgimento dei propri pubblici e dei territori in cui operano.

Basato su un approccio strategico alla raccolta fondi che parte dal coinvolgimento di una pluralità di soggetti privati oltre che pubblici, il corso si propone di fornire spunti, strumenti e stimoli al cambiamento, immediatamente applicabili all'interno delle organizzazioni culturali che vogliono fare fundraising.

Contenuti:

- Fundraising in ambito culturale: come le organizzazioni culturali possono prepararsi

Pantarhei SRL

Via Btg. Val Leogra, 44 – 36100 Vicenza – P.I. 03636880241

tel. 0444/320217 – fax. 0444/230037 – corsi@pantarheivicenza.com – www.pantarheivicenza.com



PANTARHEI



- Dati e ricerche: cosa fanno ad oggi pubblico e privato, qualche numero per capire e pianificare
- Confronto con altre realtà internazionali: cosa può funzionare nelle nostre organizzazioni
- Donazioni private a sostegno della cultura: dal cappello al crowdfunding andata e ritorno
- Cultura e Imprese: immaginare collaborazioni oltre la sponsorizzazione
- Le fondazioni di erogazione: dati e progetti a sostegno delle arti e della cultura

Seminario 2

Finanziamento e progettazione per il Terzo Settore

Docente: dott. Andrea Stroppiana

Profilo: Lavora da 25 anni nel settore dello sviluppo e da 15 nella ONG Ricerca e Cooperazione come responsabile della qualità dei Progetti e del M&V. E' consulente di varie organizzazioni internazionali (UE, ILO, FAO) sul Result Based Management, ed insegna in diversi master di secondo livello. E' autore del libro "Progettare in Contesti difficili" edito da Franco Angeli nel 2009.

Date: sabato 5 e domenica 6 Aprile 2014

Corso:

Molte organizzazioni non riescono a trovare supporto per loro attività nonostante una forte presenza sul territorio, capacità ed affidabilità. I finanziatori ed in particolare l'Unione Europea richiedono infatti il rispetto di precise priorità tematiche e di complesse tecniche di elaborazione e gestione degli interventi.

Il corso vuole rispondere alle difficoltà che le organizzazioni non profit affrontano nella identificazione e formulazione di progetti e, nel particolare, di interventi complessi come quelli finanziati dall'Unione Europea.

Si ripercorrerà quindi l'esperienza di un progetto di cooperazione allo sviluppo preparato, finanziato e gestito all'interno di un programma dell'Unione Europea.



PANTARHEI



Obiettivi:

- Analizzare un contesto e realizzare uno studio di fattibilità;
- Impostare un documento di progetto ed adattarlo ad un bando di finanziamento europeo;
- Definire alcuni concetti chiave legati alla gestione e al monitoraggio di un intervento.

Contenuti:

Il corso sviluppa in particolare le seguenti tematiche:

- **Capire il contesto e capire i bisogni**
 - Analisi del contesto (settore, target group e localizzazione)
 - Analisi degli stakeholders
 - Analisi dei problemi e degli obiettivi
 - Analisi delle strategie vincenti
- **Dalla identificazione alla formulazione**
 - Il Quadro Logico (Logical Frame Work Approach)
 - Identificazione della logica di intervento
 - Indicatori, fonti di verifica
 - Analisi del rischio e identificazione delle ipotesi
- **Identificazione delle risorse**
 - Risorsa tempo: il diagramma di Gantt
 - Risorse Umane e fisiche
 - Risorse finanziarie: il budget
- **Come si valuta un intervento di sviluppo**
 - La Result Chain nel RBM (Result Based Management)
 - Concetti chiave del monitoraggio e della valutazione

Metodologia

Intensiva: ottimizzazione delle informazioni nelle ore di lezione;

Partecipativa: rispetto all'uso degli strumenti informatici che implicano il trasferimento dei concetti a pioggia verrà privilegiato la partecipazione ragionata dell'individuo come attore e mai spettatore;

Pratica: esercitazioni, interazione, scambio di informazioni fra il docente ed i partecipanti.

Operativa: tutte le informazioni e gli strumenti presentati sono immediatamente utilizzabili sul campo.

Pantarhei SRL

Via Btg. Val Leogra, 44 – 36100 Vicenza – P.I. 03636880241

tel. 0444/320217 – fax. 0444/230037 – corsi@pantarheivicenza.com – www.pantarheivicenza.com



PANTARHEI



Seminario 3

**I Social media per il non profit:
dalla comunicazione al crowdfunding e fino al fundraising**

Docente: dott. Lorenzo D'Amelio

Profilo: Consulente e formatore specializzato in social network analysis ed esperto di comunicazione e culture dei media; si occupa di tecnologie mediatiche tra cui blogging, social media, social networking, online marketing, copywriting, web editing e advertising.

Date: sabato 12 e domenica 13 Aprile 2014

Corso:

La migliore promozione di un'iniziativa e/o di un prodotto è quella che avviene tramite il passaparola. Oggi, con i social media, abbiamo la possibilità di diffondere le attività della nostra organizzazione ad un grandissimo numero di persone a costi contenuti, una volta acquisite le competenze su come utilizzare gli strumenti digitali. Facebook (al quale sono iscritti 24 milioni di italiani, 2 persone su 3 che usano Internet), YouTube, Twitter e Instagram, Pinterest sono solo alcuni dei social network più utilizzati in Italia con i quali possiamo promuovere le attività della nostra organizzazione ed al contempo costruire nuove relazioni per incrementare la nostra community e quindi poter acquisire anche nuovi volontari oppure offrire più servizi. Il corso proposto sarà molto pratico ed utile in particolare a definire una strategia sui social media e capire come gestire i contenuti online, oltre ad apprendere le opportunità dell'advertising digitale.

Strumenti:

il corso intende fornire la formazione più pratica possibile. Dopo un'introduzione sul panorama del web si andrà quindi ad illustrare concretamente come utilizzare i social media per scrivere contenuti di successo che generino la maggiore interazione possibile e permettano di raggiungere gli obiettivi prefissati. E' consigliato l'utilizzo del computer o di tablet durante il corso.

Pantarhei SRL

Via Btg. Val Leogra, 44 – 36100 Vicenza – P.I. 03636880241

tel. 0444/320217 – fax. 0444/230037 – corsi@pantarheivicenza.com – www.pantarheivicenza.com



PANTARHEI



Contenuti:

- Le potenzialità dei social media per il non profit
- Presentazione del social network Facebook e di alcuni casi di successo
- Facebook Management (gestire una pagina, incrementare le interazioni ed analizzare i risultati)
- Facebook Advertising (come creare campagne pubblicitarie ed usare il testo e le immagini adatte, progettazione delle campagne tramite l'identificazione del target personalizzato)
- Presentazione del social network Twitter e di alcuni casi di successo
- Twitter Management (gestione di un profilo, incrementare le interazioni e tecniche di Digital PR)
- Presentazione del social network Instagram (come usare le fotografie online, come attivare tecniche di storytelling)
- Il mondo Google: Trends, Adwords, G+, YouTube e Hangout
- Web editing per il proprio blog / sito web in ottica SEO
- Presentazione del social network LinkedIn (come sviluppare tecniche di personal branding e web reputation sia a livello individuale che per la propria organizzazione).
- Crowdfunding: piattaforme e tipologie, dalla donazione on line alle start up di imprese

Metodologia: tramite sperimentazione, utilizzo pratico e diretto dei social networks.



PANTARHEI



Seminario 4

Il Fundraising come risposta alla crisi economica delle

Associazioni non profit

Docente: dott. Luciano Zanin

Profilo: Direttore scientifico di ConfiniOnline e fundraiser con un'esperienza decennale maturata sul campo come dirigente di organizzazioni Non Profit. Si occupa di consulenza strategica in materia di fundraising, people raising e marketing per gli enti Non Profit.

Data: sabato 17 e domenica 18 maggio 2014

- **Prima di andare in giro a raccogliere i fondi guardiamo intorno:** analisi interna dell'organizzazione e valutazione del contesto territoriale. Spesso le associazioni non si conoscono bene. Spesso il bisogno di denaro nasconde una difficoltà gestionale che non sempre viene superata solo con l'immissione di risorse economiche. Inutile cercare denaro se prima non si riescono a risolvere i problemi interni (se ci sono) e se non si conosce il territorio (nel senso della raccolta fondi) in cui si opera. Il rischio è quello di effettuare una attività che si avvita su se stessa senza approdare a risultati significativi e questo non perchè nel territorio non vi siano risorse.
- **Le "regole" che stanno alla base di una attività di fundraising:** in questa parte del corso vengono evidenziate alcune idee guida fondamentali senza le quali l'attività di fundraising si riduce ad una mera attività di richiesta di sostegno, molto simile alla "questua" che dà scarsi risultati e spesso non è sostenibile nel tempo. Il fundraising si basa su alcune regole che non possono essere ignorate se non compromettendone i risultati.
- **Il ruolo dei consigli direttivi nella raccolta fondi:** perchè i dirigenti dovrebbero fare i fundraiser. Altro punto debole delle associazioni non profit: l'attività dei consigli direttivi. Ancorchè presenti nell'attività quotidiana, spesso questi gruppi di dirigenti non sono omogenei o ancor più spesso non si attivano in modo efficace per la raccolta fondi. E' chiaro che non si vuole generalizzare, ma l'esperienza ci porta a valutare che nelle associazioni spesso vige un sistema di delega o di centralizzazione dell'attività di reperimento delle risorse.



PANTARHEI



- **Dove possiamo trovare le risorse: i mercati della raccolta fondi.** Questo è un passaggio molto importante perchè sovente le associazioni per trovare risorse considerano un unico mercato: le imprese for profit. In realtà vi sono almeno altri due mercati, le persone e le fondazioni, che possono essere utilizzati per trovare ciò che serve. Però bisogna conoscerli ed imparare ad utilizzarli. Attraverso la trattazione di questi argomenti le associazioni spesso scoprono potenzialità fino a quel momento impensate.

le persone - le imprese - le fondazioni - la pubblica amministrazione

- **Donazioni vs sponsorizzazioni:** le associazioni non profit utilizzano di più le sponsorizzazioni che le donazioni: che sia ora di cambiare strategia? Spiegare bene quale sia la differenza tra una sponsorizzazione e una donazione per capire quale dei due strumenti abbia maggiore potenzialità per un'associazione, è una parte fondamentale di questo percorso. Spesso chi va a proporre una sponsorizzazione non è nelle condizioni di farlo perchè sostenere un'associazione non è come sponsorizzare una qualsiasi iniziativa. Questa parte di corso cercherà di analizzare le reali possibilità di ottenere fondi attraverso una sponsorizzazione, ma cercherà anche di andare oltre cercando di analizzare anche altri modi per ottenere sostegno dalle imprese.
- **Perchè le donazioni rendono di più nel territorio?** Le ultime frontiere del community fundraising. Come risponde la comunità alle sollecitazioni delle associazioni non profit? Le grandi organizzazioni vengono nel territorio per cercare e fondi e noi che ci siamo che cosa facciamo?
- **Come chiedere una donazione o una sponsorizzazione?** Il processo di preparazione di una proposta di donazione o di sponsorizzazione. Come si prepara, con quali strumenti, come si scrive, che cosa proporre... tutte domande alle quali dobbiamo dare una risposta perchè non basta sapere cosa fare, bisogna anche sapere come farlo.
- **Una comunicazione efficace a servizio della raccolta fondi.** Nessuna attività può più prescindere dalla conoscenza delle principali tecniche e attività di comunicazione. Una associazione che lavora sul territorio con le persone, i ragazzi, le istituzioni, le imprese, le famiglie, e tutte le altre componenti della società, comunica continuamente. Deve proporre se stessa nel modo appropriato, comunicare bene quello che fa e perchè lo fa e deve imparare a farlo con il linguaggio e gli strumenti appropriati.



PANTARHEI



Seminario 5

Preparazione e Gestione di un Progetto Europeo

Docente: dott. Tiziano Blasi

Profilo: Operatore umanitario esperto nella gestione di interventi europei in Medio Oriente e nei Balcani e nel campo della progettazione e della ricerca di finanziamenti pubblici e privati, EU, MAE, Enti Locali, Fondazioni, destinati alle organizzazioni Non Profit.

Data: in definizione Autunno 2014

Molte organizzazioni non riescono a trovare supporto per loro attività nonostante una forte presenza sul territorio, capacità ed affidabilità. I finanziatori ed in particolare l'Unione Europea richiedono infatti il rispetto di precise priorità tematiche e di complesse tecniche di elaborazione e gestione degli interventi.

Il corso vuole rispondere alle difficoltà che le organizzazioni non profit affrontano nella scrittura e gestione di progetti e, nel particolare, di interventi complessi come quelli finanziati dall'Unione Europea.

Si ripercorrerà quindi l'esperienza di un progetto di cooperazione allo sviluppo preparato, finanziato e gestito all'interno di un programma dell'Unione Europea.

Obiettivi

Analizzare un contesto e realizzare uno studio di fattibilità;

Impostare un documento di progetto ed adattarlo ad un bando di finanziamento europeo;

Definire gli strumenti e le modalità di gestione e monitoraggio di un intervento.

Contenuti

Il corso sviluppa in particolare le seguenti tematiche:

- **Capire il contesto e capire i bisogni**

Analisi del contesto, dei problemi e dei rischi (GOPP) L'albero dei problemi

Analisi SWOT

Analisi degli stakeholder

Definizione dei beneficiari (targeting)

- **Sviluppare una strategia vincente**

Costruire il quadro logico (Logical Frame Work Approach)

Pantarhei SRL

Via Btg. Val Leogra, 44 – 36100 Vicenza – P.I. 03636880241

tel. 0444/320217 – fax. 0444/230037 – corsi@pantarheivicenza.com – www.pantarheivicenza.com



PANTARHEI



Elaborazione del cronogramma (Gantt Chart)

- **Gestire le risorse ed i fondi**
Sviluppare l'organigramma dell'intervento
Formulare il piano finanziario
- **Trasformare l'intervento in un progetto finanziato**
Individuare ed iscrivere il progetto nella call for proposal comunitaria
Adattare il progetto all'application form della UE Finanziamento e contrattazione
- **Gestire il progetto in modo efficace**
Macro e micro management delle risorse umane
Gestione dei tempi di implementazione
Management dei rischi e preparazione delle varianti operative e finanziarie
- **Controllare i flussi finanziari dell'intervento**
Gestione contabile di base, impostazione di modelli contabili di gestione
Regole di procurement
- **Verificare il successo dell'azione**
Tecniche di monitoraggio e auditing
Valutazione iniziale, intermedia, finale ed ex-post dell'azione
Accogliere le missioni di valutazione della commissione europea
- **Rendere visibile e comunicare un progetto**
Impostare un piano di visibilità e comunicazione Costruire azioni di lobby e campagne di supporto
- **Strumenti informatici per la progettazione**
Software di progettazione commerciali e gratuiti (open e freeware)
Uso della rete, networking digitale e rete di progettazione
- **Prospettive future della progettazione nelle organizzazioni non profit**

Metodologia

Intensiva, ottimizzazione delle informazioni nelle ore di lezione con ampio uso di strumenti informatici, video, rete.

Operativa, tutti le informazioni e gli strumenti presentati sono immediatamente utilizzabili sul campo

Partecipativa, esercitazioni, interazione, scambio di informazioni fra il docente ed i partecipanti.

Pantarhei SRL

Via Btg. Val Leogra, 44 – 36100 Vicenza – P.I. 03636880241

tel. 0444/320217 – fax. 0444/230037 – corsi@pantarheivicenza.com – www.pantarheivicenza.com