



**Finanziato
dall'Unione europea**
NextGenerationEU

PROGETTO - M1C3I 2.1-LINEA A "LA FORZA DELLA
MINORANZA: RINASCITA DI UN BORGO DI MATRICE
GERMANICA A SUD DELLE ALPI | PALÙ DEL FERSINA-PALAI EN
BERSNTOL", FINANZIAMENTO PNRR PER – BANDO BORCHI,
Intervento 7 – Formazione supporto imprenditoria

Corso di formazione

OFFICINA IMPRENDITORIALE.

Strumenti pratici per le piccole imprese locali.

Da marzo a maggio 2026
Palù del Fersina – Palai en Bersntol,
Trentino

© Daniele Lira, Fototeca Trentino Sviluppo

WWW.TSM.TN.IT

Obiettivi



Trentino
più intelligente



Trentino
più connesso



OBIETTIVI
PER LO SVILUPPO
SOSTENIBILE



4 ISTRUZIONE
PER TUTTI



9 IMPRESE
INNOVATIVE E
DIGITALI

A cura di

Unità Economia del Turismo e Marketing Territoriale

TSM – Trentino School of Management

PREMESSA

Il Piano Nazionale Borghi previsto dal PNRR promuove la rigenerazione e la valorizzazione del patrimonio storico, culturale e identitario delle aree interne e marginali, sostenendone una vocazione distintiva. In questo contesto si inserisce il progetto “**La forza della minoranza: rinascita di un borgo di matrice germanica a sud delle Alpi**” che mira a definire una strategia di sviluppo e vivibilità per la Valle dei Mòcheni, a partire dalla valorizzazione dell’identità locale.

Fare impresa nelle valli del Trentino richiede intuizione, coraggio e costanza. Sono territori ricchi di identità e saperi che rappresentano una base solida per costruire valore. Tuttavia, in un mercato che premia velocità e precisione, queste qualità devono affiancarsi a una gestione sempre più consapevole, capace di trasformare le specificità locali in leve competitive fondate su visione strategica e qualità. In questo quadro si inserisce il percorso promosso da **TSM – Trentino School of Management**, pensato per le micro e piccole realtà della Valle dei Mòcheni e territori limitrofi che desiderano rafforzare le proprie competenze gestionali.

OBIETTIVI DEL PERCORSO FORMATIVO

Il percorso formativo, articolato in tre differenti moduli, tra marzo e maggio 2026, si propone di rafforzare la capacità dei partecipanti di **gestire, valorizzare e comunicare in modo consapevole la propria attività**, integrando competenze economico-finanziarie, strategie di vendita e strumenti di comunicazione, per sostenere decisioni più informate, prezzi coerenti con il valore offerto e relazioni efficaci con i clienti e il territorio.

Il percorso, in particolare, si propone di:

- **rafforzare competenze imprenditoriali pratiche**, fornendo strumenti capaci di sostenere e accrescere il tessuto delle piccole e micro-realtà locali;
- aumentare la capacità di leggere e gestire la propria attività in modo consapevole, comprendendo le **principali dinamiche economico-finanziarie** a supporto delle decisioni quotidiane;
- sviluppare maggiore autonomia nelle **scelte di prezzo e di vendita**, valorizzando il proprio prodotto o servizio e tutelando l’equilibrio economico dell’attività;
- rendere chiara e riconoscibile la **proposta di valore della propria attività**, migliorando la relazione con il mercato e con i clienti attraverso messaggi coerenti, credibili e mirati;
- acquisire strumenti di base per valutare **l’efficacia delle proprie scelte di vendita e comunicazione** nel tempo.

ARTICOLAZIONE E CONTENUTI

Il percorso è strutturato in tre moduli formativi in presenza, che si svolgeranno a Palù del Fersina a cui si aggiungono tre seminari online, di approfondimento, coerenti con i contenuti proposti.

Il primo prevede un affondo sugli **elementi di gestione economico-finanziaria e patrimoniale**, con l’obiettivo di fornire strumenti pratici per leggere e governare la propria attività: dalla distinzione tra costi fissi e variabili, al calcolo del punto di pareggio, fino alla gestione dei flussi di cassa, per rafforzare la consapevolezza economica e supportare scelte più informate.



Il secondo modulo è dedicato alle **strategie di vendita e di pricing** e affronta uno dei momenti più delicati per chi fa impresa: la definizione del prezzo e la relazione con il cliente. Il lavoro sarà orientato a riconoscere e valorizzare l'artigianalità, la specializzazione e l'unicità della propria proposta, imparando a sostenere e comunicare prezzi "premium" in modo coerente e credibile.

Il terzo modulo si concentra sulla **comunicazione**, offrendo una panoramica sugli strumenti e sulle tecniche di base, sia online che offline. A partire dalla definizione della propria proposta di valore, il modulo accompagna i partecipanti nell'individuazione del target più adatto e nella costruzione di messaggi chiari e riconoscibili, in linea con l'identità dell'attività.

MODULO 1	MODULO 2	FASE II	MODULO 3
Formazione in aula	Formazione in aula	Seminari online	Formazione in aula
marzo 2026	marzo 2026	aprile 2026	maggio 2026
Gestione economico-finanziaria per leggere i numeri, governare i costi e sostenere il valore della propria proposta. <i>venerdì 20 (4 ore) e sabato 21 marzo (7 ore)</i>	Strategie di vendita e di pricing, per affrontare consapevolmente la definizione del prezzo e la relazione – negoziazione con il cliente. <i>sabato 28 marzo (7 ore)</i>	Approfondimenti pratici su strumenti digitali, organizzazione del lavoro e supporto operativo all'attività quotidiana. <i>giovedì 9 (2 ore), mercoledì 15 (2 ore), mercoledì 22 aprile (2 ore)</i>	Comunicazione: definizione della proposta di valore, messaggi chiari e strumenti di base per raccontare in modo coerente la propria attività. <i>venerdì 8 (4 ore) e sabato 9 maggio (7 ore)</i>

I MODULI FORMATIVI IN PRESENZA

1

MODULO 1: ELEMENTI DI GESTIONE ECONOMICO FINANZIARIA E PATRIMONIALE

Date e orari: venerdì 20 marzo (14-18); sabato 21 marzo (9-13 / 14-17)

Contenuti:

- **Costi e margini:** costi fissi e variabili. Calcolo e ottimizzazione del punto di pareggio (break-even). Analisi del margine di contribuzione per servizio/prodotto.
- **Flussi di cassa reali (cash flow):** differenza tra profitto e liquidità. Strumenti semplici per la previsione del flusso di cassa. Gestione dei crediti e debiti (scadenziario). Il concetto di capitale circolante.
- **Budgeting e controllo di gestione minimale:** creazione di un budget operativo semplice (annuale/trimestrale). Strumenti pratici (foglio Excel) per monitorare lo scostamento tra previsto e realizzato.

2

MODULO 2: STRATEGIE DI VENDITA E PRICING

Date e orari: sabato 28 marzo (9-13 / 14-17)

Contenuti:

- **Non scontare il proprio valore:** strategie di pricing per prodotti artigianali o servizi specializzati. Differenziazione del prezzo per cliente (residente vs. turista) e per canale di vendita.
- **La vendita consultiva semplice:** come passare da fornitore a partner/consulente. L'ascolto attivo e l'identificazione delle reali esigenze del cliente.
- **Strategie di negoziazione:** imparare a gestire le obiezioni ("è troppo caro", "posso farlo da solo") per mantenere margini sani.
- **Aspetti interculturali della negoziazione:** portare le specificità locali all'interno della relazione col cliente.

3

MODULO 3: COMUNICAZIONE

Date e orari: venerdì 8 maggio (14-18); sabato 9 maggio (9-13 / 14-17)

Contenuti:

- **Identità e messaggio:** proposta di valore unico (USP) e target di riferimento.
- **L'Identità come vantaggio competitivo:** trasformare la storia dell'azienda e l'unicità del prodotto/servizio in uno storytelling capace di coinvolgere.
- **Marketing digitale:** ottimizzare la presenza online di base e utilizzare i social media in modo strategico.
- **Gestione della reputazione:** rispondere alle recensioni e gestire i commenti online in modo professionale.
- **Collaborazione e rete:** sviluppare messaggi comuni e canali per il co-marketing con altre realtà locali, per ampliare la portata della propria comunicazione.
- **Profilazione minima della propria clientela:** chi sono, da dove vengono, cosa comprano e come si distribuiscono nell'anno.



I WEBINAR

SEMINARI ONLINE

Date e orari: giovedì 9 aprile, mercoledì 15 aprile, mercoledì 22 aprile (18.30 – 20.30).

Contenuti:

- **L'IA al servizio dei piccoli imprenditori | 2 ore online**
Come aumentare l'efficienza sul lavoro e risparmiare tempo in attività di routine. Nozioni di base per formulare prompt efficaci e applicazioni pratiche: la comunicazione con i clienti (recensioni, e-mail), predisposizione di preventivi, creazione di contenuti per i social, ecc.
- **Whatsapp Business: personalizzazione e automazione | 2 ore online**
Dal profilo personale al catalogo prodotti, all'automazione delle risposte, al monitoraggio delle interazioni. Whatsapp Business offre molte funzionalità, su una piattaforma ormai familiare a tutti.
- **Organizzare il lavoro e il tempo dell'imprenditore | 2 ore online**
Priorità, flussi di lavoro, strumenti semplici per non disperdere energie tra gestione, clienti e comunicazione.

RIEPILOGO DELLE GIORNATE FORMATIVE

DATE	TITOLO	DOCENTE	LUOGO
ven 20 marzo 14 – 18	Elementi di gestione economico finanziaria	L. Chiavelli	Palù del Fersina
sab 21 marzo 9 – 13 / 14 – 17		L. Chiavelli	Palù del Fersina
sab 28 marzo 9 – 13 / 14 – 17	Strategie di vendita e pricing	A. Bolner	Palù del Fersina
ven 8 maggio 14 – 18	Comunicazione	A. Bolner	Palù del Fersina
sab 9 maggio 9 – 13 / 14 – 17		A. Bolner	Palù del Fersina
gio 9 aprile 18.30 – 20.30	L'IA al servizio dei piccoli imprenditori	A. Bolner	seminario online
mer 15 aprile 18.30 – 20.30	Whatsapp Business: personalizzazione e automazione	A. Bolner	seminario online
mer 22 aprile 18.30 – 20.30	Organizzare il lavoro e il tempo dell'imprenditore	A. Bolner	seminario online

STAFF DI PROGETTO E DOCENTI

Le docenze sono affidate a professionisti di comprovata esperienza nei rispettivi ambiti di intervento:

- **Modulo 1** | L. Chiavelli: dottore commercialista e revisore legale con esperienza più che decennale in diritto tributario e societario, nonché consulente aziendale esperto sui temi del modulo.
- **Moduli 2, 3 e Webinar** | A. Bolner: imprenditore e consulente aziendale, docente a contratto presso l'Università di Trento, advisor e mentor per PMI innovative e profondo conoscitore del tessuto imprenditoriale trentino.
- **Tutoraggio d'aula** | W. Moser: professionista con lunga esperienza di coordinamento territoriale nella Valle dei Mòcheni e referente della rete informativa locale.

DESTINATARI E CRITERI DI AMMISSIONE

Il percorso si rivolge **prioritariamente** alle realtà insediate in Valle dei Mocheni e in Valsugana, beneficiari dei finanziamenti previsti dal PNRR, ma potrà essere aperto anche ad altri residenti in Trentino, compatibilmente con la numerosità delle iscrizioni. Primi destinatari sono pertanto i titolari di **attività artigianali, commerciali e di servizio** di ogni settore, che operano in contesti caratterizzati da dimensioni ridotte, forte legame con il territorio e margini spesso delicati.

MODALITÀ DI ADESIONE

Per iscriversi è necessario compilare il **modulo online**: [link di iscrizione](#). È possibile aderire a **tutti o solo ad alcuni dei moduli formativi**, anche se la partecipazione a tutto il percorso è consigliata per garantire continuità e coerenza formativa. L'iscrizione ai webinar online è invece unica e riferita a tutti e tre gli appuntamenti. Le scadenze per le iscrizioni sono così fissate:

- Modulo 1: giovedì 19 marzo 2026, entro le ore 12.00
- Modulo 2: venerdì 27 marzo 2026, entro le ore 12.00
- Modulo 3: giovedì 7 maggio 2026, entro le ore 12.00
- Seminari online: mercoledì 8 aprile, entro le ore 12.00

L'effettiva ammissione sarà comunicata direttamente agli interessati con anticipo sulle date previste per le docenze, insieme alle necessarie informazioni logistiche.

Per ottenere l'attestato finale è necessario frequentare **almeno il 70% delle ore complessive di formazione**, quindi almeno il 70% delle ore previste per il singolo modulo d'aula, o il 70% delle ore totali previste per i tre webinar.

NOTE ORGANIZZATIVE E LOGISTICHE

Il **percorso è gratuito** per tutti i partecipanti. Il costo è sostenuto dalla Provincia autonoma di Trento per il tramite di TSM nell'ambito del progetto M1C3I 2.1-LINEA A "LA FORZA DELLA MINORANZA: RINASCITA DI UN BORGO DI MATRICE GERMANICA A SUD DELLE ALPI | PALÙ DEL FERSINA-PALAI EN BERSNTOL", FINANZIAMENTO PNRR PER – BANDO BORGHI, Intervento 7 – Formazione, supporto imprenditoria e operatori turistici.

L'ammissione al percorso include:

- partecipazione ai moduli formativi;
- materiale didattico.

L'ammissione **NON** include:

- spostamenti da e per Palù del Fersina.

INFORMAZIONI E CONTATTI

Per ogni richiesta di informazione, contattare TSM – Trentino School of Management all'indirizzo mail: enter@tsm.tn.it.

TSM – Trentino School of Management è la Scuola di alta formazione costituita dalla Provincia autonoma di Trento, dalla Regione autonoma Trentino-Alto Adige/Südtirol e dall'Università di Trento, che si occupa della **progettazione e della gestione di progetti formativi e di attività di ricerca, studio e intervento**.

Nel corso di oltre 20 anni di attività, TSM ha costituito un patrimonio di saperi e di competenze multidisciplinari e d'eccellenza. Un insieme di conoscenze che la Società mette a disposizione dei cittadini, delle imprese, delle organizzazioni pubbliche e private e delle comunità locali, per supportare, attraverso la formazione, lo sviluppo equilibrato del Trentino e per valorizzare l'Autonomia.



**Funded by
the European Union**
NextGenerationEU



**UNITA' ECONOMIA DEL TURISMO
E MARKETING TERRITORIALE**

**la conoscenza
è il nostro
Territorio**

TSM



WWW.TSM.TN.IT