

## **CATALOGO CORSI FORMAZIONE PROFESSIONALE**

### **2018-19**

<b>AREA NORMATIVE nuovo corso 2018 - 2019</b>	
<b>TITOLO</b>	<b>2.1 PILLOLE DEL DIRITTO DEL LAVORO E LETTURA BUSTA PAGA</b>
<b>DESTINATARI E BENEFICIARI</b>	Lavoratrici e Lavoratori subordinati
<b>DURATA</b>	8 ore
<b>ARGOMENTO</b>	<p>Imparare i diritti fondamentali che regolano il rapporto di lavoro: costituzionali, legislativi e contrattuali, rende più consapevole e responsabile il lavoratore verso se stesso ed il datore di lavoro.</p> <p>Letture della busta paga: pur in presenza di listini di diversa impostazione la lettura della busta paga si fonda su parametri equivalenti nonostante le aziende e settori diversi tra loro. Imparare a leggere la busta paga tutela la giusta retribuzione.</p>
<b>CARATTERISTICHE DOCENZA</b>	<p>Enzo Lavolta Consulente del Lavoro</p>
<b>NUMERO PARTECIPANTI</b>	12/15 persone
<b>PROPONENTE / SEDE</b>	A.G.S.G.

**AREA NORMATIVE nuovo corso 2018 - 2019**

<b>TITOLO</b>	<b>2.2 NORMATIVE DI SETTORE</b>
<b>DESTINATARI E BENIFICIARI</b>	Datori di Lavoro e Lavoratori che operano a contatto con la clientela
<b>DURATA</b>	8 ore
<b>ARGOMENTO</b>	Acquisire le nozioni di base sulla normativa di riferimento del terziario di mercato: in materia di lavoro, fisco, iter amministrativi, igiene e sanità, appalti e rapporti con le pp.aa, tributi, ambiente, tutele dei diritti derivanti dalle regole locali, nazionali e sovranazionali. Conoscere e approfondire i principi e le novità che regolano il settore del commercio, del terziario e delle professioni per gestire al meglio l'attività d'impresa ed esercitare il proprio lavoro in maniera sempre efficiente ed aggiornato.
<b>CARATTERISTICHE DOCENZA</b>	Esperti dei settori e degli ambiti di riferimento
<b>NUMERO PARTECIPANTI</b>	12/15 persone
<b>PROPONENTE / SEDE</b>	FOR.TER. PIEMONTE

**AREA NORMATIVE nuovo corso 2018 - 2019**

<b>TITOLO</b>	<b>2.3 PRIVACY E TUTELA DEI DATI</b>
<b>DESTINATARI E BENIFICIARI</b>	Datori di Lavoro e Lavoratori che operano a contatto con la clientela.
<b>DURATA</b>	8 ore
<b>ARGOMENTO</b>	Acquisire le nozioni di base sulla normativa in materia di trattamento dei dati personali e tutela della privacy. Approfondire i livelli di adempimenti previsti dal GDPR, partendo da un'attività di mappatura dei dati aziendali, individuando le procedure e le responsabilità aziendali in funzione di competenze e mansioni e facendo chiarezza circa le modalità di organizzazione e trattamento dei dati aziendali, finalizzati ad una corretta gestione degli adempimenti in azienda, nel rispetto di diritti ed obblighi di impresa e lavoratore.
<b>CARATTERISTICHE DOCENZA</b>	Consulenti ed esperti della materia di comprovate esperienza
<b>NUMERO PARTECIPANTI</b>	12/15 persone
<b>PROPONENTE / SEDE</b>	FOR.TER. PIEMONTE

**AREA NORMATIVE nuovo corso 2018 – 2019**

<b>TITOLO</b>	<b>2.4 ABC FINANZA</b>
<b>DESTINATARI E BENEFICIARI</b>	Datori di Lavoro e Lavoratori che operano nel settore amministrativo - contabilità e/o reperimento fondi
<b>DURATA</b>	8 ore
<b>ARGOMENTO</b>	<p>Acquisire le nozioni di base sul sistema creditizio italiano. Il rapporto con la banca oggi: rischi, opportunità, elementi da tenere sotto controllo.</p> <p>Apprendere le conoscenze di base sulla corretta lettura ed impostazione del bilancio aziendale ai fini dell'ottenimento di credito.</p> <p>Conoscere le principali fonti di finanziamento a supporto dell'impresa e le altre tipologie di agevolazione.</p> <p>Approfondire i meccanismi di relazione con gli istituti bancari, le garanzie e le condizioni di accesso al credito.</p> <p>Le forme di pagamento: contanti, moneta, bancaria, titoli di credito, nuove frontiere</p>
<b>CARATTERISTICHE DOCENZA</b>	Consulenti esperti della materia di comprovate esperienza
<b>NUMERO PARTECIPANTI</b>	12/15 persone
<b>PROPONENTE / SEDE</b>	FOR.TER. PIEMONTE

**AREA NORMATIVE nuovo corso 2018 – 2019**

<b>TITOLO</b>	<b>2.5 Introduzione alla fatturazione elettronica B2B</b>
<b>DESTINATARI E BENIFICIARI</b>	Datori di Lavoro e Lavoratori che operano nel settore amministrativo – contabile
<b>DURATA</b>	8 ore
<b>ARGOMENTO</b>	Acquisire le nozioni di base sui nuovi obblighi di fatturazione elettronica tra privati: quadro normativo, originali elettronici, obbligo di conservazione. Rapporti tra fatturazione elettronica ed adempimenti fiscali. Requisiti della fattura elettronica. Dati necessari: come reperirli. Infrastruttura tecnologica ed attori coinvolti. Esempi di personalizzazione ed esempi pratici di utilizzo del software. Esportazione dei dati
<b>CARATTERISTICHE DOCENZA</b>	Consulenti esperti della materia di comprovate esperienza
<b>NUMERO PARTECIPANTI</b>	8/10 persone
<b>PROPONENTE / SEDE</b>	FOR.TER. PIEMONTE

<b>AREA COMUNICAZIONE</b>	
<b>TITOLO</b>	<b>3.1 Decision making e problem solving: dalla teoria alla pratica</b>
<b>DESTINATARI E BENEFICIARI</b>	Datori di Lavoro e Lavoratori di concetto e/o con responsabilità gerarchiche o comunque gestionali.
<b>DURATA</b>	16 ore
<b>ARGOMENTO</b>	Conoscenza dei processi cognitivi ed emotivi e degli aspetti neurofunzionali dei processi decisionali Apprendimento di procedure per aumentare efficacia delle capacità decisionali e di problem solving
<b>CARATTERISTICHE DOCENZA</b>	Dott.ssa Alessandra Dodich, esperta di neuroscienze cognitive e neuroeconomia
<b>NUMERO PARTECIPANTI</b>	12/15
<b>PROPONENTE / SEDE</b>	A.G.S.G.

**AREA COMUNICAZIONE**

<b>TITOLO</b>	<b>3.2 I principi della comunicazione: comunicare è agire; comunicare bene è ottenere</b>
<b>DESTINATARI E BENEFICIARI</b>	Datori di Lavoro e Lavoratori che operano a contatto con il pubblico.
<b>DURATA</b>	8 ore
<b>ARGOMENTO</b>	Principi della comunicazione. Gli assiomi della comunicazione, il sillogismo aristotelico, i chunk.
<b>NOTE</b>	Un workshop fatto di esercitazioni pratiche
<b>NUMERO PARTECIPANTI</b>	12/15
<b>PROPONENTE / SEDE</b>	FOR.TER. PIEMONTE

**AREA COMUNICAZIONE – nuovo corso 2018-2019**

<b>TITOLO</b>	<b>3.3 Gestire il cliente difficile ed aggressivo</b>
<b>DESTINATARI E BENEFICIARI</b>	Datori di Lavoro e Lavoratori che operano a contatto con il pubblico.
<b>DURATA</b>	16 ore
<b>ARGOMENTO</b>	Apprendere le regole per una comunicazione appropriata (consapevolezza del ruolo; le parole da non dire mai, segnali verbali e non verbali, empatia prima di tutto) Riconoscere un cliente aggressivo Comunicare con un cliente aggressivo Gestire la reazione e difendersi in modo appropriato: tecniche semplici ma efficaci di difesa personale (verbale, posturale, ambientale)
<b>NOTE</b>	Workshop basato su esercitazioni pratiche
<b>NUMERO PARTECIPANTI</b>	12/15 persone
<b>PROPONENTE / SEDE</b>	FOR.TER. PIEMONTE

## AREA COMUNICAZIONE SOCIAL MEDIA

<b>TITOLO</b>	<b>3.4.1 Conoscere il web e le caratteristiche fondamentali dei Social media. Corso base</b>
<b>DESTINATARI E BENEFICIARI</b>	Imprenditori e loro collaboratori coinvolti nelle attività web e social.
<b>DURATA</b>	4 ore
<b>ARGOMENTO</b>	Sfruttare le piattaforme e le applicazioni social in ottica di marketing per la propria azienda. Selezionare canali per la promozione del brand. Ottimizzare i contenuti. Cosa quando come e per chi scrivere. Ottimizzare la reputazione
<b>NUMERO PARTECIPANTI</b>	8 persone
<b>PROPONENTE / SEDE</b>	FOR.TER. PIEMONTE

**AREA COMUNICAZIONE SOCIAL MEDIA nuovo corso 2018 - 2019**

<b>TITOLO</b>	<b>3.4.2 Strategie di comunicazione</b>
<b>DESTINATARI E BENEFICIARI</b>	Imprenditori e loro collaboratori coinvolti nella comunicazione aziendale
<b>DURATA</b>	8 ore
<b>ARGOMENTO</b>	Individuazione dei canali e delle forme di comunicazione aziendale più adeguata. Apprendere le strategie per conciliare il web marketing con il marketing tradizionale. Utilizzare per ogni canale la comunicazione più appropriata (Facebook, sito web, google, social)
<b>CARATTERISTICHE DOCENZA</b>	Esperti della comunicazione
<b>NUMERO PARTECIPANTI</b>	8 persone
<b>PROPONENTE / SEDE</b>	FOR.TER. PIEMONTE

**AREA COMUNICAZIONE SOCIAL MEDIA**

<b>TITOLO</b>	<b>3.4.3 Comunicare con Facebook - livello base</b>
<b>DESTINATARI</b>	Datori di lavoro e loro collaboratori coinvolti nella comunicazione social
<b>DURATA</b>	16 ore
<b>ARGOMENTO</b>	Creare e gestire una pagina Facebook aziendale. Integrare il social all'interno del marketing plan dell'azienda. Conoscenza degli algoritmi e del grafo sociale alla base del marketing su FB
<b>NUMERO PARTECIPANTI</b>	12/15 persone
<b>PROPONENTE / SEDE</b>	FOR.TER. PIEMONTE

**AREA COMUNICAZIONE SOCIAL MEDIA**

<b>TITOLO</b>	<b>3.4.4 Vendere su Facebook</b>
<b>DESTINATARI E BENEFICIARI</b>	Datori di lavoro e lavoratori impiegati in aziende o reparti/uffici che operino in modo congruo con vendite on - line
<b>DURATA</b>	8 ore
<b>ARGOMENTO</b>	Creare una campagna profilata attraverso FB. Advertisement Utilizzo di coupon offerte ed integrazione con i canali di e-commerce
<b>CARATTERISTICHE DOCENZA</b>	
<b>NUMERO PARTECIPANTI</b>	8 persone
<b>PROPONENTE / SEDE</b>	FOR.TER. PIEMONTE

**AREA COMUNICAZIONE SOCIAL MEDIA**

<b>TITOLO</b>	<b>3.4.6 Comunicare con Google +</b>
<b>DESTINATARI E BENEFICIARI</b>	Datori di lavoro e loro collaboratori coinvolti nelle iniziative di comunicazione aziendale
<b>DURATA</b>	4 ore
<b>ARGOMENTO</b>	Conoscere opportunità e benefici che le aziende possono trarre da Google+. Creare una pagina e utilizzare le cerchie. Collegare altri strumenti Google (Google Local)
<b>NUMERO PARTECIPANTI</b>	8 persone
<b>PROPONENTE / SEDE</b>	FOR.TER. PIEMONTE

**AREA COMUNICAZIONE SOCIAL MEDIA**

<b>TITOLO</b>	<b>3.4.7 Utilizzare Instagram</b>
<b>DESTINATARI E BENEFICIARI</b>	Datori di lavoro e loro collaboratori coinvolti nella comunicazione social
<b>DURATA</b>	16 ore
<b>ARGOMENTO</b>	Apprendere le tecniche di base per comunicare efficacemente mediante le immagini. Utilizzare un canale Instagram per promuovere la propria azienda e interagire con la clientela.
<b>NUMERO PARTECIPANTI</b>	8 persone
<b>PROPONENTE / SEDE</b>	FOR.TER. PIEMONTE

**AREA COMUNICAZIONE SOCIAL MEDIA**

<b>TITOLO</b>	<b>3.4.8 Raccontarsi su LinkedIn</b>
<b>DESTINATARI E BENIFICIARI</b>	Datori di lavoro e Lavoratori coinvolti nella comunicazione aziendale
<b>DURATA</b>	4 ore
<b>ARGOMENTO</b>	Creare un profilo efficace per esprimere le proprie competenze e farsi trovare online. Costruire e gestire la propria rete di contatti e la reputation. Utilizzo personale ed aziendale. Profili premium e pubblicità
<b>NUMERO PARTECIPANTI</b>	Massimo 8 persone
<b>PROPONENTE / SEDE</b>	FOR.TER. PIEMONTE

**AREA COMUNICAZIONE SOCIAL MEDIA nuovo corso 2018 - 2019**

<b>TITOLO</b>	<b>3.4.9 Realizzare video aziendali</b>
<b>DESTINATARI E BENEFICIARI</b>	Datori di lavoro e Lavoratori coinvolti nella comunicazione aziendale
<b>DURATA</b>	8 ore
<b>ARGOMENTO</b>	Apprendere le tecniche di base per comunicare efficacemente mediante video aziendali da integrare nel proprio sito web o nei canali social più adeguati alla comunicazione aziendale.
<b>NUMERO PARTECIPANTI</b>	Massimo 8 persone
<b>PROPONENTE / SEDE</b>	FOR.TER. PIEMONTE

**AREA COMUNICAZIONE SOCIAL MEDIA nuovo corso 2018 - 2019**

<b>TITOLO</b>	<b>3.4.10 Internet e l'e-commerce</b>
<b>DESTINATARI E BENEFICIARI</b>	Datori di lavoro e Lavoratori coinvolti nella gestione web dell'azienda
<b>DURATA</b>	8 ore
<b>ARGOMENTO</b>	Internet e le opportunità per le imprese; La rete come strumento per raccogliere informazioni su concorrenti e fornitori; Realizzare un sito adeguato; Aspetti legali, fiscali e doganali dell'e-commerce; Aspetti pratici: la comunicazione, il pagamento e la logistica.
<b>NUMERO PARTECIPANTI</b>	Massimo 8 persone
<b>PROPONENTE / SEDE</b>	FOR.TER. PIEMONTE

**AREA ABILITA' – COMPETENZE TECNICHE nuovo corso 2018 .2019**

<b>TITOLO</b>	<b>4.1.1 come lavorare in gruppo in armonia con i colleghi e con il capo</b>
<b>DESTINATARI E BENEFICIARI</b>	Lavoratrici e Lavoratori d'ordine
<b>DURATA</b>	8 ore
<b>ARGOMENTO</b>	Imparare a lavorare in gruppo in armonia con colleghi e capo rende più gradevole il lavoro ed aumenta la produttività senza incrementare la fatica ed i carichi di lavoro. Il gruppo diventa complementare al singolo sopperendo alle sue carenze ed accrescendone il sapere e la professionalità.
<b>CARATTERISTICHE DOCENZA</b>	Dott. Davide Festa Laurea in Scienze e Tecniche Psicologiche  Dott.ssa Irene Foggetti Psicologa Laurea in Scienze e Tecniche Psicologiche
<b>NUMERO PARTECIPANTI</b>	12/15 persone
<b>PROPONENTE / SEDE</b>	A.G.S.G.

**AREA ABILITA' – COMPETENZE TECNICHE nuovo corso 2018 - 2019**

<b>TITOLO</b>	<b>4.1.2 Come da capo si diventa leader</b>
<b>DESTINATARI E BENIFICIARI</b>	Lavoratori di concetto e/o con responsabilità gerarchiche o comunque gestionali.
<b>DURATA</b>	8 ore
<b>ARGOMENTO</b>	Il capo esercita il proprio ruolo in virtù del potere di cui è investito dal datore di lavoro; il leader è un riferimento dei dipendenti subordinati per: carisma, professionalità e capacità di offrire soluzioni e dare la risposta migliore ai problemi che gli sono posti. Il capo è imposto ai subordinati dal datore di lavoro, il leader è il capo riconosciuto dai suoi dipendenti. Coniugare la figura del capo con quella del leader nella stessa persona è il punto di equilibrio ottimale per le aspettative del datore di lavoro e del personale subordinato. Ne trae beneficio la gradevolezza del lavoro, la produttività e l'armonia del gruppo, con soddisfazione del singolo lavoratore.
<b>CARATTERISTICHE DOCENZA</b>	Dott. Davide Festa Laurea in Scienze e Tecniche Psicologiche  Dott.ssa Irene Foggetti Psicologa Laurea in Scienze e Tecniche Psicologiche
<b>NUMERO PARTECIPANTI</b>	12/15 persone
<b>PROPONENTE / SEDE</b>	A.G.S.G.

<b>AREA ABILITA' – COMPETENZE TECNICHE</b>	
<b>TITOLO</b>	<b>4.1.3 Il contatto fugace con la clientela nella vendita</b>
<b>DESTINATARI E BENIFICIARI</b>	Addette vendita di supermercato ed ipermercato
<b>DURATA</b>	8 ore
<b>ARGOMENTO</b>	Gestione del cliente nella relazione di vendita in contesti veloci. Comunicazione, empatia, lettura delle emozioni per una buona professionalità
<b>CARATTERISTICHE DOCENZA</b>	Dott. Davide Festa Laurea in Scienze e Tecniche Psicologiche  Dott.ssa Irene Foggetti Psicologa Laurea in Scienze e Tecniche Psicologiche
<b>NUMERO PARTECIPANTI</b>	12/15 persone
<b>PROPONENTE / SEDE</b>	A.G.S.G.

**AREA ABILITA' – COMPETENZE TECNICHE**

<b>TITOLO</b>	<b>4.1.4 Il contatto fugace con la clientela nella somministrazione dei pasti</b>
<b>DESTINATARI E BENIFICIARI</b>	Addette alla mensa o al pubblico esercizio, con mansioni di distribuzione del pasto.
<b>DURATA</b>	8 ore
<b>ARGOMENTO</b>	Gestione dell'utente nella relazione di vendita in contesti veloci. Comunicazione, empatia, lettura delle emozioni per una buona professionalità
<b>CARATTERISTICHE DOCENZA</b>	Dott. Davide Festa Laurea in Scienze e Tecniche Psicologiche  Dott.ssa Irene Foggetti Psicologa Laurea in Scienze e Tecniche Psicologiche
<b>NUMERO PARTECIPANTI</b>	12/15 persone
<b>PROPONENTE / SEDE</b>	A.G.S.G.

AREA ABILITA' COMPETENZE TECNICHE	
<b>TITOLO</b>	<b>4.1.5 Il rapporto con il cliente durante la vendita assistita</b>
<b>DESTINATARI E BENEFICIARI</b>	Commessi/e specializzati provetti con mansioni di assistenza alla vendita
<b>DURATA</b>	8 ore
<b>ARGOMENTO</b>	<p>Il volto di ogni cliente può essere "letto" ed interpretato, in modo da comprendere le sue aspettative una volta entrato nel negozio e quindi saperlo guidare verso un acquisto da egli gradito, gratificandolo e soddisfacendolo, anche ai fini della sua fidelizzazione.</p> <p>A tal fine la giusta comunicazione e l'empatia rendono naturale ed amichevole la vendita facilitandola automaticamente.</p> <p>Un cliente, che vive l'acquisto in modo sereno, rilassato ed aiutato da un assistente alla vendita preparato ed amichevole, al punto da esserne considerato prezioso consigliere schierato dalla parte del cliente stesso, avrà un ricordo positivo sia del luogo sia dei prodotti sia della commessa/o.</p>
<b>CARATTERISTICHE DOCENZA</b>	<p>Dr. Davide Festa Laurea in Scienze e Tecniche Psicologiche</p> <p>Dott.ssa Alessandra Dodich Laurea specialistica in Neuroscienze Cognitive Laurea triennale in Scienze psicologiche, cognitive e psicobiologiche</p> <p>Dott.ssa Irene Foggetti Psicologa Laurea in Scienze e Tecniche Psicologiche</p>
<b>NUMERO PARTECIPANTI</b>	10/12
<b>PROPONENTE / SEDE</b>	A.G.S.G.

**AREA ABILITA' COMPETENZE TECNICHE**

<b>TITOLO</b>	<b>4.2 Addetti sala</b>
<b>DESTINATARI E BENIFICIARI</b>	Personale addetto alla sala in locali di ristorazione e pubblico esercizio
<b>DURATA</b>	16 ore
<b>ARGOMENTO</b>	Il servizio in sala: regole igieniche, elementi di comunicazione, bon ton, presentazioni e servizio
<b>NOTE</b>	Il corso è suddiviso in due giornate: la seconda è un'esercitazione pratica degli elementi formativi appresi
<b>NUMERO PARTECIPANTI</b>	12/15 persone
<b>PROPONENTE / SEDE</b>	FOR.TER. PIEMONTE

**AREA ABILITA' COMPETENZE TECNICHE**

<b>TITOLO</b>	<b>4.3 Bar caffetteria</b>
<b>DESTINATARI E BENEFICIARI</b>	Dipendenti di pubblici esercizi
<b>DURATA</b>	16 ore
<b>ARGOMENTO</b>	Competenze base per la gestione di un bar: spazi attrezzature mescita; caffè, cacao, the, tisane, aperitivi cocktail
<b>NOTE</b>	Il corso prevede una giornata dedicata alle esercitazioni pratiche in un locale bar
<b>NUMERO PARTECIPANTI</b>	10 persone
<b>PROPONENTE / SEDE</b>	FOR.TER. PIEMONTE

<b>AREA ABILITA' COMPETENZE TECNICHE</b>	
<b>TITOLO</b>	<b>4.4 Tecniche di vendita</b>
<b>DESTINATARI E BENEFICIARI</b>	Lavoratrici e Lavoratori dei settori non alimentari
<b>DURATA</b>	16 ore
<b>ARGOMENTO</b>	Aggiornamento sulle tecniche di vendita e confezionamento di prodotti non alimentari. Accoglienza, processo di vendita, comunicazione, packaging
<b>NOTE</b>	Il corso prevede una giornata di esercitazioni pratiche
<b>NUMERO PARTECIPANTI</b>	12/15 persone
<b>PROPONENTE / SEDE</b>	FOR.TER. PIEMONTE

**AREA ABILITA' COMPETENZE TECNICHE nuovo corso 2018 – 2019**

<b>TITOLO</b>	<b>4.5 Tecniche di vendita avanzato: come migliorare l'approccio alla vendita</b>
<b>DESTINATARI E BENEFICIARI</b>	Lavoratrici e Lavoratori impiegati nella vendita assistita
<b>DURATA</b>	8 ore
<b>ARGOMENTO</b>	Cosa vuol dire vendere? Tecniche di persuasione. Utilizzare le obiezioni come opportunità. Tecniche per gestire e superare le obiezioni.
<b>NOTE</b>	Il corso prevede role play e simulazioni di vendita in aula
<b>NUMERO PARTECIPANTI</b>	12/15 persone
<b>PROPONENTE / SEDE</b>	FOR.TER. PIEMONTE

<b>AREA ABILITA' COMPETENZE TECNICHE</b>	
<b>TITOLO</b>	<b>4.6 Visual Merchandising</b>
<b>DESTINATARI E BENEFICIARI</b>	Lavoratrici e Lavoratori del commercio non alimentare
<b>DURATA</b>	16 ore
<b>ARGOMENTO</b>	Acquisire/aggiornare la professionalità nel settore del visual per la realizzazione di spazi espositivi quali mezzi comunicativi vicini al consumatore cliente.
<b>NOTE</b>	Il corso prevede una giornata di esercitazioni pratiche
<b>NUMERO PARTECIPANTI</b>	12/15 persone
<b>PROPONENTE / SEDE</b>	FOR.TER. PIEMONTE

<b>AREA ABILITA' COMPETENZE TECNICHE</b>	
<b>TITOLO</b>	<b>4.7 I CAN POST IT – elementary level</b>
<b>DESTINATARI E BENEFICIARI</b>	Datori di lavoro e Lavoratori coinvolti nella comunicazione social dell'azienda
<b>DURATA</b>	8 ore
<b>ARGOMENTO</b>	Apprendere le tecniche di base per utilizzare al meglio le applicazioni e gli strumenti informatici per rendere più efficace la presentazione dei contenuti aziendali.
<b>NUMERO PARTECIPANTI</b>	8 persone
<b>PROPONENTE / SEDE</b>	FOR.TER. PIEMONTE

<b>AREA ABILITA' COMPETENZE TECNICHE</b>	
<b>TITOLO</b>	<b>4.7 I CAN POST IT</b>
<b>DESTINATARI E BENIFICIARI</b>	Datori di lavoro e Lavoratori coinvolti nella comunicazione social dell'azienda
<b>DURATA</b>	16 ore
<b>ARGOMENTO</b>	Apprendere le tecniche di base per utilizzare al meglio le applicazioni e gli strumenti informatici per rendere più efficace la presentazione dei contenuti aziendali. Perfezionamento mediante approfondimenti tematici e casi pratici aziendali
<b>NUMERO PARTECIPANTI</b>	8 persone
<b>PROPONENTE / SEDE</b>	FOR.TER. PIEMONTE

**AREA ABILITA' COMPETENZE TECNICHE**

<b>TITOLO</b>	<b>4.9 Il controllo di gestione</b>
<b>DESTINATARI E BENEFICIARI</b>	Datori di lavoro e Lavoratori con mansioni di amministrazione e contabilità e controllo di gestione
<b>DURATA</b>	16 ore
<b>ARGOMENTO</b>	Apprendere le tecniche di base per utilizzare efficacemente un sistema di controllo di gestione; gli indici di bilancio; l'analisi dell'efficienza dell'attività aziendale; margini, indicatori ed obiettivi; aspetti fiscali
<b>NUMERO PARTECIPANTI</b>	8 - 10 persone
<b>PROPONENTE / SEDE</b>	FOR.TER. PIEMONTE

**AREA ABILITA' COMPETENZE TECNICHE nuovo corso 2018 - 2019**

<b>TITOLO</b>	<b>4.8 Competenze e tecnologie</b>
<b>DESTINATARI E BENIFICIARI</b>	Datori di lavoro e Lavoratori coinvolti nell'utilizzo delle nuove tecnologie
<b>DURATA</b>	8 ore
<b>ARGOMENTO</b>	Apprendere le tecniche di base per utilizzare al meglio i software, i dispositivi e gli strumenti tecnologici di nuova generazione per rendere più efficace, digitalizzata ed efficiente l'attività aziendale sostenendo l'acquisizione delle nozioni e delle procedure necessarie all'aggiornamento e all'acquisizione di nuove competenze da parte dei lavoratori e dei titolari.
<b>NUMERO PARTECIPANTI</b>	8 persone
<b>PROPONENTE / SEDE</b>	FOR.TER. PIEMONTE

**AREA ABILITA' COMPETENZE TECNICHE nuovo corso 2018 - 2019**

<b>TITOLO</b>	<b>4.9 Corso addobbo tavola e buffet mise en place</b>
<b>DESTINATARI E BENEFICIARI</b>	Datori di Lavoro e Lavoratori che operano in sala
<b>DURATA</b>	8 ore
<b>ARGOMENTO</b>	Corso per l'apprendimento delle tecniche di arredamento dell'ambiente tramite decorazioni e addobbi tematici con individuazione del contesto e del carattere dell'evento (es.: pranzo di rappresentanza, pranzo informale, pranzo per un anniversario, banchetto nuziale, ecc.), valutazione della forma e delle dimensioni del tavolo del colore e del tipo di tovaglia, stoviglie e altri eventuali oggetti impiegati per apparecchiare la tavola (es.: segnaposto, candelabri, ecc.) oltre che numero e dislocazione dei commensali.
<b>NOTE</b>	Un workshop fatto di esercitazioni pratiche
<b>NUMERO PARTECIPANTI</b>	12/15
<b>PROPONENTE / SEDE</b>	FOR.TER. PIEMONTE

**AREA ABILITA' COMPETENZE TECNICHE**

<b>TITOLO</b>	<b>4.10 Degustazione vino</b>
<b>DESTINATARI E BENEFICIARI</b>	Datori di Lavoro e Lavoratori che operano in sala
<b>DURATA</b>	8 ore
<b>ARGOMENTO</b>	Con il corso base di degustazione vini si acquisiranno le competenze teoriche e pratiche necessarie a condurre in autonomia una degustazione. Per comprendere appieno il senso del complesso prodotto vino, il corso propone anche l'analisi delle sue fasi produttive, delle modalità di invecchiamento, della tipicità e della reperibilità sul mercato dei prodotti a miglior rapporto qualità-prezzo. In corso prevederà una prima parte dedicata alla teoria ed una seconda all'assaggio guidato di vini differenti.
<b>NOTE</b>	Un workshop fatto di esercitazioni pratiche
<b>NUMERO PARTECIPANTI</b>	12/15
<b>PROPONENTE / SEDE</b>	FOR.TER. PIEMONTE

**AREA ABILITA' COMPETENZE TECNICHE**

<b>TITOLO</b>	<b>4.11 Addetti vendita food</b>
<b>DESTINATARI E BENEFICIARI</b>	Lavoratori Lavoratrici che operano come addette vendita in negozi del food e pubblici esercizi
<b>DURATA</b>	16 ore
<b>ARGOMENTO</b>	Il corso si propone di fornire ai partecipanti le abilità pratiche necessarie per poter assistere e consigliare la clientela nel processo di vendita/acquisto. Conoscere le caratteristiche dei prodotti per poter fornire assistenza al cliente su temi delle allergie e delle intolleranza. Saper confezionare il prodotto
<b>NOTE</b>	Un workshop fatto di esercitazioni pratiche
<b>NUMERO PARTECIPANTI</b>	12/15
<b>PROPONENTE / SEDE</b>	FOR.TER. PIEMONTE

**AREA ABILITA' COMPETENZE TECNICHE nuovo corso 2018 – 2019**

<b>TITOLO</b>	<b>4.12 Confezioni e packaging</b>
<b>DESTINATARI E BENEFICIARI</b>	Titolari, lavoratori e lavoratrici che operano come addetti vendita
<b>DURATA</b>	8 ore
<b>ARGOMENTO</b>	Il corso si propone di fornire ai partecipanti le conoscenze di base sui diversi materiali utilizzabili per rivestire un prodotto, le abilità pratiche necessarie per poter confezionare un dono nel rispetto delle diverse occasioni di vendita cercando di valorizzare la propria identità mediante un packaging originale.
<b>NOTE</b>	Un workshop fatto di esercitazioni pratiche
<b>NUMERO PARTECIPANTI</b>	12/15
<b>PROPONENTE / SEDE</b>	FOR.TER. PIEMONTE

**L'ammissione ai corsi dei candidati, è rimessa alla insindacabile decisione degli Enti Bilaterali, anche sulla base della verifica del rispetto dei criteri relativi ai destinatari e dei beneficiari dei corsi stessi ed alla coerenza formativa dei richiedenti con la propria professionalità e mansione.**

**Si precisa che la frequentazione dei corsi fuori orario di lavoro da parte di Lavoratrici e Lavoratori dipendenti a loro DESTINATI porterà al riconoscimento di una borsa di studio pari a 15,00 euro per ogni ora di corso, che sarà erogata ai partecipanti dagli Enti Bilaterali per un limite massimo di 16 ore all'anno.**

**La borsa di studio non è prevista per i datori di lavoro.**

**Per i corsi destinati ad Aziende e beneficiari i Lavoratori dipendenti svolti in orario di lavoro è prevista la gratuità del corso, ma non la borsa di studio.**