

CATALOGO CORSI FORMAZIONE PROFESSIONALE **2018-19**

AREA NORMATIVE nuovo corso 2018 - 2019	
TITOLO	2.1 PILLOLE DEL DIRITTO DEL LAVORO E LETTURA BUSTA PAGA
DESTINATARI E BENEFICIARI	Lavoratrici e Lavoratori subordinati
DURATA	8 ore
ARGOMENTO	<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>Lettura 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>
CARATTERISTICHE DOCENZA	<p>Enzo Lavolta Consulente del Lavoro</p>
NUMERO PARTECIPANTI	12/15 persone
PROPONENTE / SEDE	A.G.S.G.

AREA NORMATIVE nuovo corso 2018 - 2019

TITOLO	2.2 NORMATIVE DI SETTORE
DESTINATARI E BENIFICIARI	Datori di Lavoro e Lavoratori che operano a contatto con la clientela
DURATA	8 ore
ARGOMENTO	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.
CARATTERISTICHE DOCENZA	Esperti dei settori e degli ambiti di riferimento
NUMERO PARTECIPANTI	12/15 persone
PROPONENTE / SEDE	FOR.TER. PIEMONTE

AREA NORMATIVE nuovo corso 2018 - 2019

TITOLO	2.3 PRIVACY E TUTELA DEI DATI
DESTINATARI E BENIFICIARI	Datori di Lavoro e Lavoratori che operano a contatto con la clientela.
DURATA	8 ore
ARGOMENTO	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.
CARATTERISTICHE DOCENZA	Consulenti ed esperti della materia di comprovate esperienza
NUMERO PARTECIPANTI	12/15 persone
PROPONENTE / SEDE	FOR.TER. PIEMONTE

AREA NORMATIVE nuovo corso 2018 – 2019

TITOLO	2.4 ABC FINANZA
DESTINATARI E BENEFICIARI	Datori di Lavoro e Lavoratori che operano nel settore amministrativo - contabilità e/o reperimento fondi
DURATA	8 ore
ARGOMENTO	<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>
CARATTERISTICHE DOCENZA	Consulenti esperti della materia di comprovate esperienza
NUMERO PARTECIPANTI	12/15 persone
PROPONENTE / SEDE	FOR.TER. PIEMONTE

AREA NORMATIVE nuovo corso 2018 – 2019

TITOLO	2.5 Introduzione alla fatturazione elettronica B2B
DESTINATARI E BENIFICIARI	Datori di Lavoro e Lavoratori che operano nel settore amministrativo – contabile
DURATA	8 ore
ARGOMENTO	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
CARATTERISTICHE DOCENZA	Consulenti esperti della materia di comprovate esperienza
NUMERO PARTECIPANTI	8/10 persone
PROPONENTE / SEDE	FOR.TER. PIEMONTE

AREA COMUNICAZIONE	
TITOLO	3.1 Decision making e problem solving: dalla teoria alla pratica
DESTINATARI E BENEFICIARI	Datori di Lavoro e Lavoratori di concetto e/o con responsabilità gerarchiche o comunque gestionali.
DURATA	16 ore
ARGOMENTO	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
CARATTERISTICHE DOCENZA	Dott.ssa Alessandra Dodich, esperta di neuroscienze cognitive e neuroeconomia
NUMERO PARTECIPANTI	12/15
PROPONENTE / SEDE	A.G.S.G.

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

AREA COMUNICAZIONE – nuovo corso 2018-2019

TITOLO	3.3 Gestire il cliente difficile ed aggressivo
DESTINATARI E BENEFICIARI	Datori di Lavoro e Lavoratori che operano a contatto con il pubblico.
DURATA	16 ore
ARGOMENTO	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)
NOTE	Workshop basato su esercitazioni pratiche
NUMERO PARTECIPANTI	12/15 persone
PROPONENTE / SEDE	FOR.TER. PIEMONTE

AREA COMUNICAZIONE SOCIAL MEDIA

TITOLO	3.4.1 Conoscere il web e le caratteristiche fondamentali dei Social media. Corso base
DESTINATARI E BENEFICIARI	Imprenditori e loro collaboratori coinvolti nelle attività web e social.
DURATA	4 ore
ARGOMENTO	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
NUMERO PARTECIPANTI	8 persone
PROPONENTE / SEDE	FOR.TER. PIEMONTE

AREA COMUNICAZIONE SOCIAL MEDIA nuovo corso 2018 - 2019

TITOLO	3.4.2 Strategie di comunicazione
DESTINATARI E BENEFICIARI	Imprenditori e loro collaboratori coinvolti nella comunicazione aziendale
DURATA	8 ore
ARGOMENTO	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)
CARATTERISTICHE DOCENZA	Esperti della comunicazione
NUMERO PARTECIPANTI	8 persone
PROPONENTE / SEDE	FOR.TER. PIEMONTE

AREA COMUNICAZIONE SOCIAL MEDIA

TITOLO	3.4.3 Comunicare con Facebook - livello base
DESTINATARI	Datori di lavoro e loro collaboratori coinvolti nella comunicazione social
DURATA	16 ore
ARGOMENTO	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
NUMERO PARTECIPANTI	12/15 persone
PROPONENTE / SEDE	FOR.TER. PIEMONTE

AREA COMUNICAZIONE SOCIAL MEDIA

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

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

AREA COMUNICAZIONE SOCIAL MEDIA

TITOLO	3.4.7 Utilizzare Instagram
DESTINATARI E BENEFICIARI	Datori di lavoro e loro collaboratori coinvolti nella comunicazione social
DURATA	16 ore
ARGOMENTO	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.
NUMERO PARTECIPANTI	8 persone
PROPONENTE / SEDE	FOR.TER. PIEMONTE

AREA COMUNICAZIONE SOCIAL MEDIA

TITOLO	3.4.8 Raccontarsi su LinkedIn
DESTINATARI E BENIFICIARI	Datori di lavoro e Lavoratori coinvolti nella comunicazione aziendale
DURATA	4 ore
ARGOMENTO	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
NUMERO PARTECIPANTI	Massimo 8 persone
PROPONENTE / SEDE	FOR.TER. PIEMONTE

AREA COMUNICAZIONE SOCIAL MEDIA nuovo corso 2018 - 2019

TITOLO	3.4.9 Realizzare video aziendali
DESTINATARI E BENEFICIARI	Datori di lavoro e Lavoratori coinvolti nella comunicazione aziendale
DURATA	8 ore
ARGOMENTO	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.
NUMERO PARTECIPANTI	Massimo 8 persone
PROPONENTE / SEDE	FOR.TER. PIEMONTE

AREA COMUNICAZIONE SOCIAL MEDIA nuovo corso 2018 - 2019

TITOLO	3.4.10 Internet e l'e-commerce
DESTINATARI E BENEFICIARI	Datori di lavoro e Lavoratori coinvolti nella gestione web dell'azienda
DURATA	8 ore
ARGOMENTO	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.
NUMERO PARTECIPANTI	Massimo 8 persone
PROPONENTE / SEDE	FOR.TER. PIEMONTE

AREA ABILITA' – COMPETENZE TECNICHE nuovo corso 2018 .2019

TITOLO	4.1.1 come lavorare in gruppo in armonia con i colleghi e con il capo
DESTINATARI E BENEFICIARI	Lavoratrici e Lavoratori d'ordine
DURATA	8 ore
ARGOMENTO	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.
CARATTERISTICHE DOCENZA	Dott. Davide Festa Laurea in Scienze e Tecniche Psicologiche Dott.ssa Irene Foggetti Psicologa Laurea in Scienze e Tecniche Psicologiche
NUMERO PARTECIPANTI	12/15 persone
PROPONENTE / SEDE	A.G.S.G.

AREA ABILITA' – COMPETENZE TECNICHE nuovo corso 2018 - 2019

TITOLO	4.1.2 Come da capo si diventa leader
DESTINATARI E BENIFICIARI	Lavoratori di concetto e/o con responsabilità gerarchiche o comunque gestionali.
DURATA	8 ore
ARGOMENTO	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.
CARATTERISTICHE DOCENZA	Dott. Davide Festa Laurea in Scienze e Tecniche Psicologiche Dott.ssa Irene Foggetti Psicologa Laurea in Scienze e Tecniche Psicologiche
NUMERO PARTECIPANTI	12/15 persone
PROPONENTE / SEDE	A.G.S.G.

AREA ABILITA' – COMPETENZE TECNICHE

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

AREA ABILITA' – COMPETENZE TECNICHE

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

AREA ABILITA' COMPETENZE TECNICHE	
TITOLO	4.1.5 Il rapporto con il cliente durante la vendita assistita
DESTINATARI E BENEFICIARI	Commessi/e specializzati provetti con mansioni di assistenza alla vendita
DURATA	8 ore
ARGOMENTO	<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>
CARATTERISTICHE DOCENZA	<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>
NUMERO PARTECIPANTI	10/12
PROPONENTE / SEDE	A.G.S.G.

AREA ABILITA' COMPETENZE TECNICHE

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

AREA ABILITA' COMPETENZE TECNICHE

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

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

AREA ABILITA' COMPETENZE TECNICHE nuovo corso 2018 – 2019

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

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

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

AREA ABILITA' COMPETENZE TECNICHE	
TITOLO	4.7 I CAN POST IT
DESTINATARI E BENEFICIARI	Datori di lavoro e Lavoratori coinvolti nella comunicazione social dell'azienda
DURATA	16 ore
ARGOMENTO	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
NUMERO PARTECIPANTI	8 persone
PROPONENTE / SEDE	FOR.TER. PIEMONTE

AREA ABILITA' COMPETENZE TECNICHE

TITOLO	4.9 Il controllo di gestione
DESTINATARI E BENEFICIARI	Datori di lavoro e Lavoratori con mansioni di amministrazione e contabilità e controllo di gestione
DURATA	16 ore
ARGOMENTO	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
NUMERO PARTECIPANTI	8 - 10 persone
PROPONENTE / SEDE	FOR.TER. PIEMONTE

AREA ABILITA' COMPETENZE TECNICHE nuovo corso 2018 - 2019

TITOLO	4.8 Competenze e tecnologie
DESTINATARI E BENIFICIARI	Datori di lavoro e Lavoratori coinvolti nell'utilizzo delle nuove tecnologie
DURATA	8 ore
ARGOMENTO	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.
NUMERO PARTECIPANTI	8 persone
PROPONENTE / SEDE	FOR.TER. PIEMONTE

AREA ABILITA' COMPETENZE TECNICHE nuovo corso 2018 - 2019

TITOLO	4.9 Corso addobbo tavola e buffet mise en place
DESTINATARI E BENEFICIARI	Datori di Lavoro e Lavoratori che operano in sala
DURATA	8 ore
ARGOMENTO	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.
NOTE	Un workshop fatto di esercitazioni pratiche
NUMERO PARTECIPANTI	12/15
PROPONENTE / SEDE	FOR.TER. PIEMONTE

AREA ABILITA' COMPETENZE TECNICHE

TITOLO	4.10 Degustazione vino
DESTINATARI E BENEFICIARI	Datori di Lavoro e Lavoratori che operano in sala
DURATA	8 ore
ARGOMENTO	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.
NOTE	Un workshop fatto di esercitazioni pratiche
NUMERO PARTECIPANTI	12/15
PROPONENTE / SEDE	FOR.TER. PIEMONTE

AREA ABILITA' COMPETENZE TECNICHE

TITOLO	4.11 Addetti vendita food
DESTINATARI E BENEFICIARI	Lavoratori Lavoratrici che operano come addette vendita in negozi del food e pubblici esercizi
DURATA	16 ore
ARGOMENTO	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
NOTE	Un workshop fatto di esercitazioni pratiche
NUMERO PARTECIPANTI	12/15
PROPONENTE / SEDE	FOR.TER. PIEMONTE

AREA ABILITA' COMPETENZE TECNICHE nuovo corso 2018 – 2019

TITOLO	4.12 Confezioni e packaging
DESTINATARI E BENEFICIARI	Titolari, lavoratori e lavoratrici che operano come addetti vendita
DURATA	8 ore
ARGOMENTO	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.
NOTE	Un workshop fatto di esercitazioni pratiche
NUMERO PARTECIPANTI	12/15
PROPONENTE / SEDE	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.