

**CONFCOMMERCIO PER LA FORMAZIONE CONTINUA DEI
DIPENDENTI**

CATALOGO INTERREGIONALE ALTA FORMAZIONE

ANNO 2011

Soggetti promotori	CAT CONFCOMMERCIO
Sedi di svolgimento	- Foggia: Via Miranda, 10 - San Giovanni R.: Corso Roma, 122 - Vieste: Via Cavour, 12
Partner	CONFCOMMERCIO PMI LANGUAGE GATE
Destinatari	Dipendenti aziende dei settori: - attività dei servizi di alloggio e ristorazione - attività artistiche, sportive, di intrattenimento e divertimento
Fonti finanziamento	AVVISO PUBBLICO N. 1/2011 – POR PUGLIA 2007 – 2013 – Asse V Transnazionalità e Interregionalità
Territorio di attuazione	REGIONE PUGLIA

- **FINALITÀ DEL PROGETTO**

FINALITÀ

Il progetto intende creare un percorso di formazione continua con l'obiettivo di rendere i partecipanti in grado di comunicare autonomamente in lingua inglese. Con l'obiettivo di preparare chi già lavora nei settori turistico – alberghiero al fine di raggiungere uno status qualitativo superiore.

- **OBIETTIVI DEL PROGETTO**

OBIETTIVI

◆ Fornire conoscenze e competenze nuove per impostare, gestire e facilitare una partecipazione attiva nelle varie fasi di sviluppo delle attività di internazionalizzazione di impresa

◆ Promuovere e sostenere lo sviluppo e l'innovazione delle imprese dei settori interessati

◆ Potenziare le capacità comunicative e relazionali del personale dipendente al fine di ottimizzare i servizi offerti

- **LE AZIONI DEL PROGETTO**

AZIONI

Durata del corso: 160 ore

Formazione

Articolazione moduli

Modulo I – Accoglienza e motivazione

Contenuti:

- Benvenuto
- Esperienze, aspettative e motivazioni
- Corso e obiettivi formativi

Durata: 5 ore

Modulo II – Orientamento professionale e pari opportunità

Contenuti:

- Mapping delle competenze
- La comunicazione e il lavoro di gruppo
- Le pari opportunità

Durata: 10 ore

Modulo III – Informatica

Contenuti:

- Informatica di base
- Laboratorio

Durata: 25 ore

Modulo IV – Lingua Inglese

Contenuti:

- Grammatica e conversazione
- Terminologia tecnica
- Comunicare in inglese

Durata: 50 ore

Modulo V – Lingua inglese: simulazione

Contenuti:

- Laboratorio linguistico di situazioni reali di conversazione

Durata: 50 ore

Modulo VI – Sicurezza e salute sui luoghi di lavoro

Contenuti:

- La salute e sicurezza sui luoghi di lavoro
- Obblighi e adempimenti

Durata: 20 ore

Soggetti promotori	CAT CONFCOMMERCIO
Sedi di svolgimento	- Foggia: Via Miranda, 10 - Manfredonia: Via P. Nenni
Partner	CONFCOMMERCIO PMI CENTRI INTEGRATI DI VIA AICE – MILANO
Destinatari	Dipendenti aziende dei settori: - commercio all'ingrosso e al dettaglio - attività immobiliari - altre attività di servizi - noleggio, agenzie di viaggio, servizi di supporto alle imprese
Fonti finanziamento	AVVISO PUBBLICO N. 1/2011 – POR PUGLIA 2007 – 2013 – Asse V Transnazionalità e Interregionalità
Territorio di attuazione	REGIONE PUGLIA

- **FINALITÀ DEL PROGETTO**

FINALITÀ

Il progetto intende creare un percorso che possa potenziare ed ampliare le conoscenze professionali dei partecipanti attraverso un cammino formativo che concili nozioni teoriche e pratiche relative a conoscenze riguardanti le più avanzate tecniche di vendita.

Le finalità principali possono così riassumersi:

- Migliorare le professionalità
- Potenziare le conoscenze già acquisite ed aggiungerne delle nuove

- **OBIETTIVI DEL PROGETTO**

OBIETTIVI

◆ Fornire conoscenze e competenze nuove per impostare, gestire e facilitare una partecipazione attiva nelle varie fasi di sviluppo delle attività di impresa

◆ Promuovere e sostenere lo sviluppo e l'innovazione delle imprese dei settori interessati

◆ Potenziare le capacità comunicative e relazionali del personale dipendente al fine di ottimizzare i servizi offerti

Durata del corso: 160 ore

Formazione

Articolazione moduli

Modulo I – Accoglienza e motivazione

Contenuti:

- Benvenuto
- Esperienze, aspettative e motivazioni
- Corso e obiettivi formativi

Durata: 5 ore

Modulo II – Orientamento professionale e pari opportunità

Contenuti:

- Mapping delle competenze
- La comunicazione e il lavoro di gruppo
- Le pari opportunità

Durata: 15 ore

Modulo III – Il processo di comunicazione

Contenuti:

- Tecniche di vendita
- La comunicazione verbale e non verbale
- Il processo di comunicazione

Durata: 30 ore

Modulo IV – Marketing di base

Contenuti:

- Il marketing: definizione e storia
- L'evoluzione delle strategie di marketing
- Il marketing relazionale

Durata: 20 ore

Modulo V – Internet nei processi di comunicazione e di marketing

Contenuti:

- I motori di ricerca: come essere presenti su internet
- Marketing on line

Durata: 15 ore

Modulo VI – Sicurezza e salute sui luoghi di lavoro

Contenuti:

- La salute e sicurezza sui luoghi di lavoro
- Obblighi e adempimenti

Durata: 15 ore

Modulo VII – La tua vetrina in immagine

Contenuti:

- Laboratorio

Durata: 60 ore

CORSO ID: 8216 - MANAGEMENT DELLE ASSICURAZIONI

Soggetti promotori	CAT CONFCOMMERCIO
Sedi di svolgimento	- Foggia: Via Miranda, 10
Partner	CONFCOMMERCIO PMI UNIVERSITA' DEGLI STUDI DI FOGGIA
Destinatari	Dipendenti aziende dei settori: - attività finanziarie e assicurative
Fonti finanziamento	AVVISO PUBBLICO N. 1/2011 – POR PUGLIA 2007 – 2013 – Asse V Transnazionalità e Interregionalità
Territorio di attuazione	REGIONE PUGLIA

- FINALITÀ DEL PROGETTO

FINALITÀ

Il progetto formativo è articolato in modo da trasmettere ai partecipanti i contenuti fondamentali della gestione del cliente e dell'azienda. Il cliente oggi riveste un ruolo determinante all'interno delle imprese e queste hanno sempre più l'esigenza di adeguarsi al mercato ed alle novità che lo stesso propone, necessitando di un continuo ed articolato aggiornamento delle conoscenze.

- OBIETTIVI DEL PROGETTO

OBIETTIVI

- ◆ Fornire conoscenze e competenze nuove per impostare, gestire e facilitare una partecipazione attiva nelle varie fasi di sviluppo delle attività di impresa
- ◆ Allargare il bagaglio di conoscenze dei partecipanti al fine di offrire un servizio migliore ai clienti
- ◆ Potenziare le capacità comunicative e relazionali del personale dipendente al fine di ottimizzare i servizi offerti

- LE AZIONI DEL PROGETTO

Durata del corso: 160 ore

Formazione

Articolazione moduli

Modulo I – Accoglienza e motivazione

Contenuti:

- Benvenuto
- Esperienze, aspettative e motivazioni
- Corso e obiettivi formativi

Durata: 5 ore

Modulo II – La gestione delle polizze assicurative

Contenuti:

- Ramo infortuni, malattia e responsabilità civile
- Ramo vita, morte e miste
- La gestione dei prodotti finanziari

Durata: 40 ore

Modulo III – Diritto delle assicurazioni

Contenuti:

- Disciplina della previdenza complementare
- Disciplina dell'attività di agenzia e mediazione
- Disciplina della tutela del consumatore

Durata: 40 ore

Modulo IV – Il contratto di riassicurazione

Contenuti:

- Disciplina del contratto di riassicurazione
- Aggiornamenti normativa
- Prodotti e clausole contrattuali

Durata: 50 ore

Modulo V – Informatica

Contenuti:

- Utilizzo software
- Laboratorio ed esercitazioni

Durata: 25 ore

Soggetti promotori	CAT CONFCOMMERCIO
Sedi di svolgimento	- Foggia: Via Miranda, 10 - Cerignola – Via dei Mille, 30
Partner	CONFCOMMERCIO PMI UNIVERSITA' DEGLI STUDI DI FOGGIA AICE - MILANO
Destinatari	Dipendenti aziende dei settori: - Agricoltura, silvicoltura e pesca - Attività manifatturiere
Fonti finanziamento	AVVISO PUBBLICO N. 1/2011 – POR PUGLIA 2007 – 2013 – Asse V Transnazionalità e Interregionalità
Territorio di attuazione	REGIONE PUGLIA

- **FINALITÀ DEL PROGETTO**

FINALITÀ

Finalità del corso è creare professionalità nell'area commerciale e del marketing in grado di commercializzare le produzioni agroalimentari articolando offerte e sviluppando attività di promozione e commercializzazione in un mercato sempre più globalizzato.

- **OBIETTIVI DEL PROGETTO**

OBIETTIVI

◆ Fornire conoscenze e competenze nuove per impostare, gestire e facilitare una partecipazione attiva nelle varie fasi di sviluppo delle attività di internazionalizzazione di impresa

◆ Allargare il bagaglio di conoscenze dei partecipanti al fine di offrire un servizio migliore ai clienti

◆ Potenziare le capacità comunicative e relazionali del personale dipendente al fine di ottimizzare i servizi offerti

- **LE AZIONI DEL PROGETTO**

Durata del corso: 180 ore

Formazione

Articolazione moduli

Modulo I – Introduzione al corso

Contenuti:

- Benvenuto
- Esperienze, aspettative e motivazioni
- Corso e obiettivi formativi

Durata: 5 ore

Modulo II – Orientamento professionale e pari opportunità

Contenuti:

- Mapping delle competenze
- La comunicazione e il lavoro di gruppo
- Le pari opportunità

Durata: 15 ore

Modulo III – Sicurezza e salute sui luoghi di lavoro

Contenuti:

- La salute e sicurezza sui luoghi di lavoro
- Obblighi e adempimenti

Durata: 16 ore

Modulo IV – Economia dei mercati agroalimentari

Contenuti:

- Le politiche di mercato
- Interventi sui prezzi e sulle regole commerciali nell'UE
- Evoluzione del sistema agroalimentare

Durata: 16 ore

Modulo V – UE: selezionare un'area paese

Contenuti:

- Le aree commerciali nell'Unione Europea
- I criteri di selezione
- Simulazione

Durata: 12 ore

Modulo VI – I contratti internazionali

Contenuti:

- Il contratto di compravendita
- Il contratto di agenzia
- Il contratto di distribuzione

Durata: 16 ore

Modulo VII – Forme di pagamento internazionale

Contenuti:

- Forme e tipologie di pagamento
- La gestione del credito
- Le garanzie bancarie

Durata: 16 ore

Modulo VIII – Marketing internazionale

Contenuti:

- Il marketing: definizione e terminologia
- Nuove strategie e nuove opportunità
- Il prezzo e la qualità: fattori strategici
- Prodotto e packaging

Durata: 24 ore

Modulo IX – E-commerce

Contenuti:

- L'e-commerce
- Elementi di web marketing
- Esempi di successo

Durata: 20 ore

Modulo X – Lingua Inglese

Contenuti:

- Conversazione
- terminologia

Durata: 40 ore
