CORSI 2020

NE FARAI DI TUTTI I COLORI

CONFCOMMERCIO LECCO
Presenti, futuro

CAT Unione Lecco
Società di Confcommercio Lecco

70 CORSI PER 70 TONI DI COLORE

CONFCOMMERCIO LECCO CORSI 2020
Scegli il tuo per crescere con la tua Associazione.

CORSI PER TUTTI

Una selezione di corsi pensata per fornirvi le conoscenze dei nuovi strumenti digitali, per rafforzare la vostra esperienza come imprenditori e lavoratori e per coltivare le vostre passioni.

1.1 IL DIGITALE 04

La pubblicità intelligente con Facebook 04
Chi-cosa-come-quando-perché vendere tramite eCommerce: fondamenti di vendita online 04
Come farsi trovare online scrivendo contenuti di qualità 05
Come ottenere potenziali clienti con Linkedin 05

1.2 INFORMATICA 06

Word - Excel - Livello base 06

1.3 LINGUE 06

Spagnolo - Livello base 06
Inglese: le 200 parole per accogliere il turista 07
Inglese - Livello intermedio 07

1.4 COMUNICAZIONE, MARKETING E VENDITA 08

Il cameriere vincente 08
Leadership femminile 09
Come gestire il "cliente macedonia" 10
Consulenza d'immagine e personal shopper 10
I costi di gestione nella ristorazione 11
Il recupero crediti 11

1.5 CORSI TECNICI 12

Paghe e contributi - Livello base 12
Contabilità - Livello base 12

1.6 IL MONDO DEL BAR 13

Barman - Primo livello 13
Caffetteria di base 13
Il cappuccino e il suo mondo 14
Le alternative all'espresso: i filter coffee 14

1.7 CUCINA E PASTICCERIA PER PROFESSIONISTI 15

La pasticceria espressa nella ristorazione 15
Ottimizzare le risorse in cucina 15

1.8 CUCINA E PASTICCERIA PER TUTTI 16

Cuciniamo senza glutine 16
Tutti pazzi per i Macarons 16
Valorizzare i piatti di carne bianca 17
Cream tart 17
Dolci che passione 18
Pasticceria contemporanea 18
Risotti e dintorni 19
L'affascinante mondo dei lievitati 19

1.9 CORSI PER BAMBINI 20

Piccoli chef in cucina 20

1.1 IL DIGITALE

FACE BOOK

La pubblicità intelligente con Facebook

31 milioni di utenti oggi sono costantemente connessi su Facebook durante la loro giornata. Per questo Facebook è diventato uno dei canali principali di promozione e vendita di prodotti e servizi: come può essere utilizzato dalla tua attività commerciale per essere visibile e avere ritorni economici?
Ti insegneremo come fare pubblicità intelligente con FB, attivando le tue campagne pubblicitarie a pagamento, impostandone gli obiettivi, le strategie, il piano operativo e monitorandone i risultati. Fare pubblicità vincente non è solo creatività, è soprattutto una questione di numeri per prevedere rischi e successi!

Prerequisiti: avere una pagina FB aziendale.

Programma

• Facebook advertising: la strategia prima di tutto • La piattaforma Facebook advertising • Quanto costa promuoversi su Facebook e Instagram • Monitoraggio, ottimizzazione e pubblici personalizzati • Facebook Ads e reportistica • Tool di gestione

02-09 marzo

giorno: lunedì
durata: 8 ore
orario: 14.00 - 18.00

1.1 IL DIGITALE

VENDITA ONLINE

Chi-cosa-come-quando-perchè vendere tramite eCommerce: fondamenti di vendita on line

Oggi integrare la propria attività commerciale con la vendita online è una strada che si rivela efficace, fino a divenire in alcuni casi la fonte di entrata primaria. Ma avere un proprio sito di eCommerce non è per tutti. Potrai capire se per la tua attività sia più conveniente realizzarlo oppure appoggiarsi a una piattaforma online già esistente.
Il corso è pensato per coloro che ricoprono il ruolo di titolari e responsabili di esercizi commerciali tradizionali o digitali, che vorrebbero intraprendere una nuova attività utilizzando i canali digitali oppure integrare l'attività commerciale tradizionale già esistente.

Programma

*• **Introduzione all'eCommerce** • **Ecommerce management:** il ciclo di vita di un eCommerce, Store Management • **Marketing strategy:** i canali disponibili • **Marketing operations:** i punti chiave del funnel di acquisto online, analizzare i comportamenti e ottimizzare i ritorni • **Regole e strumenti di fiducia con il consumatore:** come aprire un negozio online, leggi sulla privacy, le pubblicità sui prezzi • **Il traffico come driver di vendita:** catturare traffico su Google e sui social, farsi vedere e trovare i consumatori • **Marketplace & Touchpoint:** differenze di Amazon vs eBay, gli strumenti per migliorare le vendite su Amazon e su eBay • **Mobile strategy:** ricerca di prodotti e servizi su mobile, aumentare le vendite dei negozi fisici attraverso il mobile, i principali aspetti di un eCommerce mobile*

27 aprile - 04 maggio

giorno: lunedì
durata: 8 ore
orario: 14.00 - 18.00

1.1 IL DIGITALE

SEO COPY WRITING

Come farsi trovare online scrivendo contenuti di qualità

Il corso è rivolto a tutti coloro che hanno l'esigenza di comunicare prodotti, servizi e brand sul web, ma anche a tutte quelle figure professionali che sono responsabili, direttamente o indirettamente, di contenuti e testi online. Ti aiuteremo a comprendere il comportamento del lettore online e di conseguenza a scrivere contenuti che convertano i visitatori in potenziali contatti e clienti ("lead"): imparerai a stilare contenuti efficaci per i motori di ricerca, ottimizzati per il web, in grado di generare traffico organico.

Programma

• Cos'è la SEO Copywriting e come funziona oggi • Ottimizzazione del codice html con le logiche di SEO Copywriting

25 maggio

giorno: lunedì
durata: 4 ore
orario: 14.00 - 18.00

1.1 IL DIGITALE

LINK EDIN

Come ottenere potenziali clienti con Linkedin

LinkedIn non è solo una piattaforma per trovare lavoro, ma è divenuto il social network che riesce a dare più risultati in termini di contatti e potenziali clienti. Ma non è per tutti. LinkedIn è il social network ideale per le figure commerciali e i professionisti che vogliono fare networking. In questo corso di formazione scoprirai come utilizzare le funzioni del social network LinkedIn allo scopo di posizionare il brand istituzionale o personale, aumentare la reputazione on-line, intercettare i potenziali clienti in target, condurre promozioni per aumentare i contatti su segmenti mirati.

Programma

• Ottimizzare il profilo secondo il tuo obiettivo • Costruire una rete ampia e strategica • Intrattenere relazioni attraverso i contenuti • Trasformare i contatti in opportunità • Impostare un piano di lavoro per misurare e valutare i risultati • Allineare la comunicazione corporate e quella che passa dai profili dei dipendenti su LinkedIn attraverso policy corrette, valutare quando e come sfruttare gli account a pagamento per le vendite e la selezione • Impostare e ottimizzare una pagina aziendale ed il suo piano dei contenuti per coinvolgere i follower • Conoscere quali strumenti pubblicitari LinkedIn mette a disposizione e come utilizzarli

12-19 ottobre

giorno: lunedì
durata: 8 ore
orario: 08.30 - 12.30

1.2 INFORMATICA

WORD EXCEL

Livello base

Il corso è destinato a chiunque abbia minime nozioni nell'uso del computer e sia interessato ad apprendere le potenzialità dei programmi word ed excel per migliorare le proprie conoscenze, così da rendere ancora più agevole ed efficace la gestione delle attività.

Le lezioni prevedono esercitazioni pratiche per sperimentare, verificare e consolidare le nozioni apprese.

Programma

• Introduzione, concetti base pacchetto office • Formattazione: testo, paragrafo e pagina • Anteprima di stampa e stampa di un documento • Applicare bordi e sfondi a pagina, paragrafo, testo • Correzione ortografica e grammaticale • La finestra di Excel: cartelle, fogli, celle, schede e barra multifunzione • Le Serie • Il calcolo: le funzioni semplici, somma, media, minimo, massimo • Stampare fogli di lavoro • Gestione e organizzazioni di elenchi: inserimento dei dati e filtri

31 marzo
07-14-21-28 aprile
05-12-19-26 maggio

giorno: martedì
durata: 27 ore
orario: 18.00 - 21.00

1.3 LINGUE

SPA GNOLO

Livello base

Il percorso linguistico proposto si indirizza a coloro che desiderano, per ragioni personali o lavorative, avvicinarsi a questo idioma molto gradevole e musicale caratterizzato da tempi di apprendimento rapidi grazie alla somiglianza fonetica con la lingua italiana. Lo spagnolo è parlato dai turisti e dagli addetti ai lavori in moltissime destinazioni di vacanza, ma il suo utilizzo si è esteso negli ultimi anni anche alle realtà economiche che dialogano con il Sud America. Il nostro corso propone l'alternarsi di momenti grammaticali a momenti prettamente comunicativi, nei quali sviluppare lessico e frasario utili per viaggiare e interagire con gli altri. Il docente coinvolgerà i partecipanti in simpatici role-play conferendo al corso un'impostazione comunicativa e non accademica.

Programma

• Elementi della grammatica di base • Lessico legato alla quotidianità • Presentarsi e parlare di sé • Chiedere e dare informazioni generali su luoghi e attrazioni • Interagire con la gente del posto al ristorante, in aeroporto, in incontri personali o di lavoro, ecc.

18-25 marzo
01-08-15-22-29 aprile
06-13-20-27 maggio
03 giugno

giorno: mercoledì
durata: 30 ore
orario: 18.00 - 20.30

1.3 LINGUE

INGLESE

Le 200 parole per accogliere il turista

La vocazione turistica e imprenditoriale del nostro territorio rende indispensabile la conoscenza dalla lingua inglese, strumento fondamentale per interagire con il crescente numero di turisti che quotidianamente visitano Lecco e provincia. Il corso è rivolto a imprenditori e addetti di strutture turistico ricettive (alberghi, rifugi, campeggi, ristoranti e bar, B&B, agriturismi) e commercianti al dettaglio. L'obiettivo di questo percorso è fornire gli strumenti per acquisire le basi della lingua in ambito turistico e commerciale, lessico, grammatica e tanti esempi pratici per applicare il vostro inglese alla vendita.
Il metodo di insegnamento del docente bilingue affiancherà strumenti didattici tradizionali a momenti di coinvolgimento attivo e role-play.

Programma

• Welcome: accoglienza, presentazione della struttura ricettiva e dei servizi offerti • Interazione di base in situazioni standard: reception, negozio, ristorante • Fornire informazioni utili: indicazioni stradali, orari di apertura/chiusura attività, ecc. • Money: prezzi, conto finale, dare il resto, contanti e carte di credito • Gestire eventuali problemi: reclami, malintesi, ecc. • Parlare al telefono: prenotazioni, orari, disponibilità, ordini

10-17-24 febbraio
02-09-16-23 marzo

giorno: lunedì
durata: 21 ore
orario: 09.00 - 12.00

1.3 LINGUE

INGLESE

Livello intermedio

Il corso intermedio è consigliato a coloro che già possiedono delle basi solide e mirano a potenziare la conversazione senza comunque tralasciare la grammatica.
Un focus particolare sarà dato all'utilizzo della lingua in ambito business, così da rendere spendibile quanto appreso in aula nella quotidianità lavorativa di chi si trova a dover scrivere email e fare telefonate in inglese o a incontrare clienti e fornitori stranieri.

Prerequisiti: discreta conoscenza della lingua inglese.

Programma

• Meeting new people in different social contexts • Meeting people for business • "Small talk" tourist attractions • Eating in a restaurant/bar • Travel and transport • Talking on the phone

21-28 settembre
05-12-19-26 ottobre
02-09-16-23 novembre

giorno: lunedì
durata: 30 ore
orario: 18.00 - 21.00

CAMERIERE VINCENTE

Questo percorso è destinato a tutti gli operatori di sala desiderosi di migliorarsi e di apprendere le moderne tecniche del servizio in ambito ristorativo e alberghiero.
Non più un semplice "porta piatti" ma una figura professionale che faccia la differenza, creando nuove esperienze enogastronomiche uniche e indimenticabili per i clienti, anche per quelli con esigenze alimentari particolari.
Il tutto senza dimenticarsi di trasmettere autenticità, passione e rispetto per il proprio territorio, per i fornitori che ne fanno parte, per gli ospiti e per il proprio team.

Programma

I 4 COLORI DELLA VOCE

• Il Fattore Empatia come chiave di successo per comunicare in maniera efficace e vincente con colleghi e ospiti
• Come conoscere se stessi per gestire al meglio obiezioni e reclami, sia durante il servizio con i clienti, sia con i propri colleghi
• Come affrontare e gestire le situazioni di forte stress: prima, durante e dopo il servizio, senza farsi sopraffare dalle proprie emozioni

IL TERRITORIO ANCHE PER VIAGGIATORI CON STILI ALIMENTARI DIVERSI:

• L'arte dell'accoglienza: dalla prenotazione telefonica, ai tavoli, ai social media
• Identikit degli Unconventional Foodies: nuovi trend e nuovi stili alimentari e di vita come leva di marketing per nuove opportunità di business
• Menù engeneering: come vendere di più con i menù, e come crearne di nuovi che tengano conto anche delle diverse esigenze alimentari, con lo scopo di generare ulteriore guadagno nel proporli perfino ad una clientela più "convenzionale"

STORYTELLING & STORY-SELLING ENOGASTRONOMICO:

• Come raccontare la storia di un piatto dai 10 secondi ai 2 minuti, a seconda della tipologia del servizio e della clientela che stai servendo
• Come creare un buon team tra sala e cucina e motivarlo, affinché produca di più, aumenti i margini di guadagno e fidelizzi la clientela
• Tecniche di vendita in loco: upselling, cross-selling e down-selling. Come creare l'effetto wow davanti al cliente per fidelizzarlo e fargli parlare di noi sui social
• Chi domanda comanda: il potere delle domande giuste al momento giusto, per vendere di più e meglio e per avere i clienti come consulenti a costo 0
• Come trasformare una lamentela o un'esperienza negativa del cliente in un'opportunità per sorprenderlo, fidelizzarlo e far sì che parli bene di te con gli amici e sui social

10-17-24-31 marzo

giorno: martedì
durata: 12 ore
orario: 15.00 - 18.00

LEADERSHIP FEMMINILE

Leadership femminile (con o senza tacchi)

Se la società e il mondo del lavoro hanno sempre più bisogno di collaborazione, flessibilità, mediazione, ascolto, resilienza, collegialità e sobrietà, è dunque auspicabile l'incremento di un modello di leadership al femminile? In una società più inclusiva e attenta alle diversità, come quella attuale, è dimostrato che le donne portino un autentico valore aggiunto al tradizionale modello di comando. Per essere o diventare un buon leader è fondamentale possedere una serie di caratteristiche, non solo competenze professionali aggiornate e approfondite, occorre infatti essere coraggiosi, saper porre e risolvere i problemi, rimanere fedeli alle proprie idee, essere innovativi, credere in sé stessi, mettere da parte le esitazioni e andare dritti allo scopo. Occorre avere buoni consiglieri ed ascoltarli, dare speranza agli altri e, da leader, guardare oltre sé stessi, concentrandosi sulle qualità delle persone che sono guidate.

Il corso si costruirà su esperienze simulate e attività interattive (giochi di ruolo, tecniche teatrali, role playing) destinate a rinforzare nelle persone coinvolte le loro potenzialità, capacità e competenze, in particolare nei campi della comunicazione e della risoluzione dei conflitti.

In partnership con

CONFCOMMERCIO IMPRESE PER L'ITALIA TERZIARIO DONNA LECCO / ACADEMY

Programma

• Condividere le esperienze personali vissute in vari ruoli di leadership
• Quale leadership? Definizioni, modelli e attuali teorie
• Promuovere consapevolezza sull'"essere" leader e saper fare il leader: partire da sé per muovere gli altri. Autostima, l'autoefficacia e la fiducia in sé stessi. Sfera personale e professionale, quali intreccio? Riflessione sui propri punti di forza e di debolezza da sviluppare.
• Sviluppo delle competenze trasversali (soft skills) della donna leader:
- gestione efficace del team di lavoro. Fiducia, delega e capacità di fare affidamento sugli altri
- comunicazione efficace, ascolto attivo ed empatia
- assertività nella gestione delle relazioni lavorative

16-30 marzo
20-27 aprile

giorno: lunedì
durata: 10 ore
orario: 20.00 - 22.30

1.4 COMUNICAZIONE, MARKETING E VENDITA

CLIENTE MACE DONIA

Come gestire il "cliente macedonia"

Oggi succede sempre più spesso di trovarci davanti al cliente macedonia: sa già tutto, sembra gli vada tutto bene ma in realtà non ci ascolta. In questo percorso, dedicato a tutti gli addetti vendita, vi insegneremo le tecniche della comunicazione persuasiva e dell'ascolto creativo per raggiungere risultati migliori e incrementare il vostro business.

Programma

• Riconoscere il cliente: tecniche di profilazione • Esercitazioni pratiche per comprendere quale cliente avete davanti in pochi minuti • Le parole da non usare mai • I 7 modi diversi di ascolto • Tecniche di comunicazione efficace per conquistare il cliente • Come comunicare con il cliente macedonia • La vendita emozionale • Oggi le relazioni contano più del prodotto • L'empatia con il cliente e le tecniche di comunicazione persuasiva • Le parole magiche • Esercitazione pratiche di utilizzo delle tecniche di comunicazione persuasiva

11-18-25 maggio

giorno: lunedì
durata: 12 ore
orario: 09.00 - 13.00

1.4 COMUNICAZIONE, MARKETING E VENDITA

PER SONAL SHOPPER

Consulenza d'immagine e personal shopper per commessi

L'assistente alla vendita oggi è chiamato ad essere sempre più preparato per offrire servizi ed esperienze di eccellenza alla clientela che è diventata davvero molto esigente.
Questo corso ha l'obiettivo di farvi acquisire saperi e strumenti pratici, nel campo della consulenza di immagine e del personal shopping, per gestire in modo efficace il processo di vendita e di presentazione del prodotto, e divenire così, il consulente a cui rivolgersi per la risoluzione dei problemi di acquisto.

Programma

• Status e ruolo del commesso nel mercato odierno • Motivazione alla professione, potenziale, talenti e mind/set consapevolezza • Presenza interna/esterna e relazione con il cliente • Stili universali e riconoscimento delle spie stilistiche del cliente • Analisi della figura fisica • Tecniche di Camouflage e di Fashion styling • Tecniche di comunicazione interpersonale (verbale e non verbale, linguaggio a suggestione positiva, sistemi di rappresentazione, modello ricalco e guida) • Story Telling del prodotto

05-12-19 ottobre

giorno: lunedì
durata: 12 ore
orario: 09.00 - 13.00

1.4 COMUNICAZIONE, MARKETING E VENDITA

COSTI GESTIONE

I costi di gestione nella ristorazione

Un percorso dedicato a titolari e responsabili di ristoranti e bar (con tavola calda), che fornirà importanti elementi per gestire con consapevolezza la propria attività.

Programma

• I sistemi di controllo e il ruolo del menù nella formazione del costo • Il ciclo della ristorazione: acquisti, ricezione, stoccaggio e conservazione, produzione e vendita • Definizione e tipologia dei costi; il punto di pareggio • Gli indici operativi dei costi: Food & Beverage cost • Le altre componenti di costo: il personale, i costi diretti e indiretti di gestione • Elementi di marketing • Come costruire i prezzi • Composizione dei ricavi: numero dei coperti, scontrino medio, margine di contribuzione unitario • Il budget • Gli indici operativi di base

20-27 ottobre
03-10-17 novembre

giorno: martedì
durata: 15 ore
orario: 15.00 - 18.00

1.4 COMUNICAZIONE, MARKETING E VENDITA

RECU PERO CREDITI

Come recuperare i propri crediti in fase critica e conservare buoni rapporti con i clienti? Che differenza c'è tra Recupero Crediti Giudiziale ed Extragiudiziale? Se si richiede l'intervento di un avvocato cosa succede al creditore ed al debitore? Cosa comporta l'intervento di una società di recupero crediti? Esistono comportamenti del creditore giudicabili come reato? Questo corso si pone proprio l'obiettivo di fornire abili strumenti e tecniche di comunicazione specifica per ottimizzare il difficile percorso del recupero dei crediti, persuadendo il debitore a pagare senza generare conflitto per non compromettere i rapporti commerciali futuri. Il percorso si rivolge a tutti coloro che hanno contatto con i clienti, sia a livello amministrativo che in ruoli di vendita: titolari, amministratori, agenti di commercio, addetti alla contabilità o al recupero crediti.

Programma

• Come organizzare l'azione di recupero: la ricerca dei punti deboli del debitore • Self presentation - phone collection • L'addestramento del personale • I linguaggi della comunicazione e come utilizzarli secondo le finalità di recupero • Pianificazione degli interventi telefonici e degli incontri • Comportamenti in caso di assenza del debitore • Tempi tecnici di contatto - Tempi totali • Approccio formale ed approccio legale • La procedura giuridica: valutazione dei tempi e dei costi • Piano di rientro e transazione amichevole • Comportamenti sanzionabili dell'esattore • Cessione del credito e relativi costi • Certificazione ed accreditamento e codice deontologico (breve cenno)

16-23-30 novembre

giorno: lunedì
durata: 12 ore
orario: 09.00 - 13.00

1.5 CORSI TECNICI

PAGHE E CONTRIBUTI

Livello base

Il corso base si propone di formare in modo teorico e pratico una figura professionale capace di gestire le problematiche legate all'amministrazione del personale e all'elaborazione della retribuzione, partendo dalla conoscenza di tutti gli adempimenti di carattere amministrativo e contributivo, fino a giungere all'elaborazione della busta paga.

Le lezioni si svolgeranno nel laboratorio informatico con l'ausilio di un software paghe.

Programma

• La costituzione del rapporto di lavoro • Gli adempimenti del datore di lavoro e le novità • La gestione del rapporto di lavoro • Il trattamento economico delle assenze • Gli adempimenti previdenziali e assistenziali • La gestione degli adempimenti fiscali • Il modello CUD - modello 770 - INAIL • Esercitazioni pratiche

26 febbraio
04-11-18-25 marzo
01-08-15-22-29 aprile

giorno: mercoledì
durata: 40 ore
orario: 09.00 - 13.00

1.5 CORSI TECNICI

CONTABILITÀ

Livello base

Questo corso si propone di fornire un valido supporto teorico e pratico a coloro che vogliono apprendere ed utilizzare le tecniche contabili o migliorare le loro conoscenze di base.

1° edizione
28 gennaio
04-11-18-25 febbraio
03-10-17 marzo

*2° edizione**
17-24 settembre
01-08-15-22-29 ottobre
05 novembre

Programma

• Riconoscere e contabilizzare fatture di acquisto e di vendita • Leggere e contabilizzare una busta paga • Contabilizzare movimenti bancari e di prima nota • Procedere alla liquidazione IVA e al relativo pagamento • Essere in grado di assolvere alle incombenze fiscali quali il versamento delle ritenute • Essere in grado di procedere alle scritture di chiusura e riapertura dei conti

giorno: martedì/giovedì*
durata: 24 ore
orario: 18.00 - 21.00

1.6 IL MONDO DEL BAR

BARMAN

Primo livello

Destinato agli operatori del settore che intendono migliorare la loro professionalità, ai nuovi imprenditori che hanno in programma l'apertura di un'attività o semplicemente a tutti gli appassionati dei cocktails.
Il corso è realizzato in collaborazione con F.I.P.E. Lecco.

Ogni lezione prevede esercitazioni pratiche con l'ausilio di work station professionali.

Programma

• Le attrezzature e l'organizzazione del banco-bar • La "matematica" del barman, le ricette dei cocktails in parti e in once • Distillati e liquori • Le tecniche di miscelazione • Le decorazioni di frutta e verdura • Il servizio ai tavoli • Cocktail classici e di "tendenza" • La birra • I vini e i vini speciali

02-03-09-10-16-17-23-24-30-31 marzo

giorno: lunedì/martedì
durata: 35 ore
orario: 18.30 - 22.00

1.6 IL MONDO DEL BAR

CAFFETTERIA

Caffetteria di base

Rivolto a chi per la prima volta si avvicina al mondo della caffetteria con l'obiettivo di lavorare presso bar, strutture ricettive o aspiranti imprenditori.
Il corso si avvale di un docente qualificato membro dell'Istituto Internazionale Assaggiatori Caffè.

Programma

• Il mondo del caffè: dalle origini alla raccolta e lavorazione del frutto, le varietà, le miscele, la tostatura • Uso corretto delle attrezzature e degli strumenti utili all'operatore, manutenzione ordinaria della macchina e del macinadosatore • La preparazione dell'espresso perfetto e del cappuccino • Preparazione dei principali prodotti di caffetteria • Nuovi prodotti e nuove tendenze della caffetteria • Esercitazioni

05-12-19-26 maggio

giorno: martedì
durata: 12 ore
orario: 18.00 - 21.00

1.6 IL MONDO DEL BAR

CAPPUCCINO

Il cappuccino e il suo mondo

Il percorso formativo riservato ai professionisti del settore mira a fornire le tecniche per preparare bevande a base di latte e le basi del Latte Art, per eseguire i classici disegni sul cappuccino.

Il corso si avvale di un docente qualificato membro dell'Istituto Internazionale Assaggiatori Caffè.

1° edizione
09 giugno

2° edizione
03 novembre

Programma
• L'espresso perfetto • I tipi di latte e la tecnica di montatura • Le basi del Latte Art: le figure decorative del cappuccino • Cocktail a base di caffè e cioccolata • Prove pratiche di decorazione

giorno: martedì
durata: 6 ore
orario: 09.00 - 12.00 e 13.00 - 16.00

1.6 IL MONDO DEL BAR

FILTER COFFE

Le alternative all'espresso: i filter coffee

Un corso dedicato ai professionisti della caffetteria. Il nostro esperto vi introdurrà nel mondo delle estrazioni in percolazione, infusione e in filtro, con l'utilizzo degli strumenti più innovativi (V60, Aeropress, Chemex, Clever e Cold drip) e vi aiuterà ad impostare la giusta macinatura per offrire nuovi prodotti ai vostri clienti.

26 ottobre

Programma
• La macinatura e le temperature di estrazione • Le differenze fra i vari strumenti e le diverse tecniche • I concetti di base del brewing: la turbolence e il TDS • Cold Brew tonic e Negroni Coffee

giorno: lunedì
durata: 4 ore
orario: 14.00 - 18.00

1.7 CUCINA E PASTICCERIA PER PROFESSIONISTI

PASTICCERIA

La pasticceria espressa nella ristorazione

Il nostro pasticcere Antonio Dell'Oro vi accompagnerà in un percorso creativo di alto livello proponendovi dessert al piatto eleganti ed equilibrati, con ricette replicabili ed adattabili a piacimento nelle vostre cucine... per concludere con eleganza i vostri menù gourmand!

Il corso tecnico-dimostrativo è rivolto a professionisti del settore.

24 febbraio

Programma
• I dessert della ristorazione • Esecuzione delle ricette • Tempi di servizio e preparazione • Degustazione

giorno: lunedì
durata: 7 ore
orario: 09.30 - 13.00 e 14.00 - 17.30

1.7 CUCINA E PASTICCERIA PER PROFESSIONISTI

CUCINA

Ottimizzare le risorse in cucina

Una cucina attenta alla sostenibilità ambientale presta attenzione ad evitare gli sprechi alimentari. Ecco lo scopo del nostro corso, realizzare ricette che ti aiuteranno a trasformare gli ingredienti in gustosi piatti con uno scarto inferiore al 20%. Le materie prime utilizzate verranno presentate nelle diverse consistenze, si sfrutteranno tutte le parti commestibili di frutta e verdura, nonché gli ingredienti più poveri e meno nobili.
E come dice lo chef Luigi Gandola "Il risultato sarà un gioco di apparenze visive e gustative che ingannerà i sensi."

Il corso tecnico-dimostrativo è rivolto a professionisti del settore.

09 novembre

Programma
• 10 regole per cucinare senza sprechi • Una spesa ben ponderata • Verdure • Salse • Pesce • Carne

giorno: lunedì
durata: 7 ore
orario: 09.30 - 13.00 e 14.00 - 17.30

1.8 CUCINA E PASTICCERIA PER TUTTI

SENZA GLUTINE

Cuciniamo senza glutine

Sotto la guida del nostro chef professionista potrai adattare i famosi piatti classici della cucina italiana al tuo stile di vita senza glutine. Il segreto sarà utilizzare farine alternative per creare varianti di impasti e pasta.

Programma
• Pizza • Pasta
• Gnocchi • Tiramisù

19-26 febbraio

giorno: mercoledì
durata: 7 ore
orario: 17.30 - 21.00

1.8 CUCINA E PASTICCERIA PER TUTTI

MACA RONS

Tutti pazzi per i macarons

Colorati, morbidi e golosi... chi sa resistere ai macarons? Dolcetto francese ma di origine italiana, la cui preparazione non si può certo dire che sia semplice. Consistenza, proporzioni, tecnica e cottura sono aspetti determinanti. Vuoi metterti alla prova?
Ti aspettiamo al nostro corso per realizzare i macarons più gustosi e creativi.

Programma
• Preparazione della massa meringa
• Preparazione colorazione macarons nelle sue forme e dimensioni
• Preparazioni creme e ganache per il ripieno dei macarons
• Allestimento artistico e degustazione

04-05 marzo

giorno: mercoledì e giovedì
durata: 8 ore
orario: 17.30 - 21.30

1.8 CUCINA E PASTICCERIA PER TUTTI

CARNE

Valorizzare i piatti di carne bianca

Tra le varie tipologie di carni, riconoscibili sul mercato, la carne bianca è povera di grasso e sicuramente la più facile da digerire. Altamente versatile in cucina e sempre apprezzata da tutti, la carne bianca verrà proposta nelle diverse varianti, per esaltare le intrinseche qualità di ogni tipologia specifica. Lavoreremo tagli di vitello pregiati, la quaglia, la faraona e il filetto di maialino da latte.

25 marzo
01 aprile

Programma
- *I tagli e le caratteristiche nutrizionali*
- *I nuovi abbinamenti*
- *Ricette originali e golose*

giorno: mercoledì
durata: 7 ore
orario: 17.30 - 21.00

1.8 CUCINA E PASTICCERIA PER TUTTI

CREAM TART

Pronti a cavalcare la moda del momento? La cream tart è una delle torte ad oggi più richieste per matrimoni e compleanni, con il suo appeal fresco e i colori pastello è davvero l'ultima tendenza della pasticceria internazionale!
In questi incontri imparerete a creare fantastiche Cream Tart.

07-08 aprile

Programma
- *Creazione della base e delle forme*
- *Creazione delle creme e delle farciture*
- *Costruzione e decorazione a tema*
- *L'assemblaggio • La decorazione*

giorno: martedì e mercoledì
durata: 7 ore
orario: 17.30 - 21.00

1.8 CUCINA E PASTICCERIA PER TUTTI

DOLCI

Dolci che passione

Un divertente corso per gli amanti dei dolci! Il nostro pasticcere professionista vi guiderà nel dolce mondo della pasticceria… partendo dalle basi arriverete a creare piccoli dessert e torte da favola.

Programma

• Impasti base: frolla e pan di spagna • Creme basi e farciture alternative • Torte da forno • Dolci da ricorrenza e torte morbide • Bavaresi • Cenni di decorazione

20-21-27-28 aprile

giorno: lunedì/martedì
durata: 12 ore
orario: 18.00 - 21.00

1.8 CUCINA E PASTICCERIA PER TUTTI

PASTIC CERIA

Pasticceria contemporanea

Un appassionante corso dove eleganza, sorpresa, gusto e bellezza verranno espressi nella realizzazione di dolci creazioni, dalla piccola mignon alla torta da taglio. Il nostro pasticcere professionista Antonio Dell'Oro vi guiderà in questo dolce laboratorio contemporaneo per aiutarvi a realizzare dolci estetici ed equilibrati.

Le lezioni saranno pratico-dimostrative e rivolte a chi ha già le basi della pasticceria tradizionale.

Programma

• Le basi innovative • Le creme mousse • La parte decorativa • Le strutture croccanti, gelatinose, cremose • La degustazione

28-29 settembre
05-06 ottobre

giorno: lunedì/martedì
durata: 16 ore
orario: 17.30 - 21.30

1.8 CUCINA E PASTICCERIA PER TUTTI

RISOTTI

Risotti e dintorni

Qualità, colori e sapori…tante ricette per valorizzare le diverse tipologie di riso.
Il nostro chef Luigi Gandola ti mostrerà i segreti per rendere i tuoi risotti davvero speciali per ogni occasione.
Le ricette avranno ingredienti biologici di stagione, verdure, pesce, formaggi e soddisferanno tutti i palati.

Programma
• Le origini • Le varietà • 5 ricette con le diverse tipologie di riso • Degustazione

21-28 ottobre

giorno: mercoledì
durata: 7 ore
orario: 17.30 - 21.00

1.8 CUCINA E PASTICCERIA PER TUTTI

LIEVITATI

L'affascinante mondo dei lievitati

Il nostro pasticcere professionista vi accompagnerà nel soffice mondo dei lievitati, non solo prodotti per la colazione, ma dolci adatti a fine pranzo e cena o semplicemente da consumare come goloso dessert.
Verranno realizzati prodotti lievitati classici e innovativi, ottenuti da una lievitazione "diretta" utilizzando il classico lievito di birra. Un corso di metodo per approfondire le tecniche di lievitazione e sfogliatura, dalla scelta delle farine, alla lavorazione degli ingredienti per le farciture, fino alla lievitazione e cottura dei prodotti.

Programma
• I lieviti: cosa sono e come agiscono • Introduzione alle farine e agli zuccheri adatti ad ogni preparazione • Metodi di preparazione, stoccaggio, lievitazione e cottura • La brioches da colazione • Il krapfen e sfiziose fritture • Il lievitato innovativo come dessert al piatto • Le farciture

17-18 novembre

giorno: martedì/mercoledì
durata: 8 ore
orario: 17.30 - 21.30

PICCOLI CHEF

Piccoli chef in cucina...
Dai 4 ai 12 anni

Cinque corsi dove i vostri piccoli chef potranno scoprire il piacere di lavorare e gustare ingredienti sani e di stagione, preparando tanti splendidi piatti. Per entrare in maggior confidenza con il cibo attraverso i 5 sensi in modo semplice, pratico e ludico e per acquisire le nozioni e i comportamenti indispensabili per la sicurezza in cucina.

LA CENA LA PREPARO IO

23-30 gennaio
06-13 febbraio

LA PRIMAVERA NEL PIATTO

02-09-16-23 aprile

MAMMA CHE BUONO!

08-15-22-29 ottobre

IL VILLAGGIO DI NATALE

19-26 novembre
03-10 dicembre

W LA MERENDA!

21-28 gennaio 2021
04-11 febbraio 2021

giorno: giovedì
durata: 6 ore
orario: 16.30 - 18.00

GRAZIE AL CONTRIBUTO DEGLI ENTI BILATERALI

3 CORSI RIMBORSATI AL 100%

Fondamenti di vendita online
Inglese - Livello intermedio
Il cameriere vincente

15 CORSI RIMBORSATI AL 50%

La pubblicità intelligente con Facebook
Come farsi trovare scrivendo contenuti di qualità
Come ottenere potenziali clienti con Linkedin
Word - Excel - Livello base
Spagnolo - Livello base
Inglese: le 200 parole per accogliere il turista
Leadership femminile
Come gestire il "cliente macedonia"
Consulenza d'immagine e personal shopper
I costi di gestione nella ristorazione
Il recupero crediti
Il cappuccino e il suo mondo
Le alternative all'espresso: i filter coffee
La pasticceria espressa nella ristorazione
Ottimizzare le risorse in cucina

Scarica dal sito www.entibilaterali.lecco.it
il Regolamento per usufruire dei rimborsi previsti sulla formazione.

ENTI BILATERALI TERZIARIO TURISMO PROVINCIA DI LECCO

CORSI OBBLIGATORI

La consapevolezza dei rischi lavorativi, i comportamenti da tenere negli ambienti di lavoro e l'aggiornamento costante delle competenze sono aspetti fondamentali in qualsiasi ambito lavorativo. Tutti i corsi obbligatori in materia di sicurezza sul lavoro e igiene sono rimborsati all'80% per le aziende iscritte agli Enti Bilaterali di Lecco.

2.1 SICUREZZA 24

R.S.P.P. (Responsabile Servizio Prevenzione e Protezione) 24
Aggiornamento R.S.P.P. 24
Carrelli elevatori semoventi con conducente a bordo 25
Aggiornamento carrelli elevatori semoventi con conducente a bordo 25
R.L.S. (Rappresentante Lavoratori Sicurezza) 26
Aggiornamento R.L.S. 26
Primo soccorso 27
Aggiornamento primo soccorso 27
Antincendio basso rischio 28
Aggiornamento antincendio a basso rischio 28
Antincendio medio rischio 29
Aggiornamento antincendio a medio rischio 29
Formazione generale lavoratori 30
Formazione specifica lavoratori 30
Aggiornamento formazione lavoratori 31
Preposti 31
Aggiornamento preposti 32
Dirigenti 32
Aggiornamento dirigenti 33

2.2 IGIENE E SANITÀ 33

Corso per operatori alimentari 33
Aggiornamento per operatori alimentari 34

2.3 CORSI ABILITANTI 34

Somministrazione di alimenti e bevande e vendita di prodotti alimentari 34
Agenti e rappresentanti di commercio 35
Agenti d'affari in mediazione 35

2.4 CORSI REGOLAMENTATI 36

Operatori funebri 36
Corso per gestori di sale da gioco e di locali con apparecchi per il gioco d'azzardo lecito 37
Aggiornamento per gestori di sale da gioco e di locali con apparecchi per il gioco d'azzardo lecito 37

2.5 PRIVACY 38

Responsabile Trattamento Dati 38
Addetto al Trattamento Dati 38
Videosorveglianza 39

2.1 SICUREZZA

R.S.P.P.

Questo corso organizzato in collaborazione con l'Ats Brianza e l'INAIL di Lecco è destinato ai datori di lavoro e mira a fornire ai partecipanti le competenze e gli strumenti conoscitivi per essere in grado di ricoprire adeguatamente il ruolo di Responsabile del Servizio Prevenzione e Protezione, come previsto dall'art. 34 del D.Lgs. 81/08.

1° edizione
20-27 aprile
04-11 maggio

2° edizione
26 ottobre
02-09-16 novembre

Codice Ateco a BASSO RISCHIO
(In base all'accordo Stato-Regioni del 21 dicembre 2011)

giorno: lunedì
durata: 16 ore
orario: 14.00 - 18.00

2.1 SICUREZZA

R.S.P.P.

Aggiornamento

Il datore di lavoro che svolge anche la funzione di RSPP, per mantenere i requisiti previsti dalla normativa, deve effettuare un percorso di aggiornamento con cadenza quinquennale.

1° edizione
16-23 marzo

2° edizione
28 settembre
05 ottobre

Codice Ateco a BASSO RISCHIO
(In base all'accordo Stato-Regioni del 21 dicembre 2011)

giorno: lunedì
durata: 6 ore
orario: 15.00 - 18.00

2.1 SICUREZZA

CARRELLI ELEVATORI

Carrelli elevatori semoventi con conducente a bordo

I lavoratori addetti alla conduzione del Carrello Elevatore industriale semovente con conducente a bordo seduto necessitano di una specifica abilitazione, in conformità all'art. 73 del D.Lgs. 81/08.

DA DEFINIRE

durata: 12 ore (8 teoria + 4 pratica)
orario: 14.00 - 18.00

2.1 SICUREZZA

CARRELLI ELEVATORI

Aggiornamento carrelli elevatori semoventi con conducente a bordo

Nel rispetto del D.Lgs. 81/08 e s.m.i. e dell'Accordo Stato-Regioni del 22 febbraio 2012 il personale addetto alla conduzione di carrelli elevatori è tenuto a frequentare un percorso di aggiornamento con cadenza quinquennale.

1° edizione	**12 febbraio**
2° edizione	**12 febbraio***
3° edizione	**19 febbraio**
4° edizione	**19 febbraio***
5° edizione	**04 marzo**
6° edizione	**04 marzo***
7° edizione	**06 maggio**
8° edizione	**25 novembre**

giorno: mercoledì
durata: 4 ore (1 teoria + 3 pratica)
orario: 08.30 - 12.30 / 13.30 - 17.30*

2.1 SICUREZZA

R.L.S.

Rappresentante Lavoratori Sicurezza

Il Rappresentante dei Lavoratori, eletto direttamente dai lavoratori al loro interno, esplica in ambito aziendale la funzione di tutelare i diritti dei dipendenti alla sicurezza, promuovendo il miglioramento delle condizioni di lavoro.
Questo percorso, in conformità all'art. 37 del D.Lgs. 81/08, è obbligatorio per lo svolgimento dei suoi compiti. Le modalità, la durata ed i temi specifici della formazione sono stabiliti in sede di contrattazione collettiva nazionale, nel rispetto dei contenuti minimi previsti.

DA DEFINIRE

durata: 32 ore
orario: 14.00 - 18.00

2.1 SICUREZZA

R.L.S.

Aggiornamento

La formazione del Rappresentante dei Lavoratori deve essere periodicamente ripetuta in relazione all'evoluzione dei rischi o all'insorgenza di nuovi rischi (art. 37, comma 6 del D.Lgs. 81/08). La contrattazione collettiva nazionale disciplina le modalità dell'obbligo di aggiornamento periodico, la cui durata non può essere inferiore a 4 ore annue per le imprese che occupano da 15 a 50 lavoratori e a 8 ore annue per le imprese che occupano più di 50 lavoratori.

1° edizione **26 marzo**
2° edizione **11 giugno**
3° edizione **12 novembre**

giorno: giovedì
durata: 4 ore
orario: 14.00 - 18.00

1° edizione **16-23 gennaio**
2° edizione **14-21 gennaio 2021**

giorno: giovedì
durata: 8 ore
orario: 14.00 - 18.00

2.1 SICUREZZA

PRIMO SOC CORSO

Nel rispetto del Testo Unico, art. 45 del D.Lgs. 81/08 e s.m.i., il Datore di Lavoro ha l'obbligo di individuare e formare adeguatamente il personale addetto alla gestione delle emergenze di primo soccorso in azienda, con le modalità previste dall'art. 3 del D.M. 388/03. Le docenze prevedono la partecipazione di personale specializzato del 118 dell'Ospedale di Lecco.

1° edizione
17-24 febbraio
02 marzo

2° edizione
05-12-19 ottobre

giorno: lunedì
durata: 12 ore
orario: 14.00 - 18.00

2.1 SICUREZZA

PRIMO SOC CORSO

Aggiornamento

Le disposizioni di legge prevedono che il personale addetto al primo soccorso frequenti un percorso di aggiornamento con cadenza triennale, in conformità al D.M. 388/03.
Le docenze prevedono la partecipazione di personale specializzato del 118 dell'Ospedale di Lecco.

SEDE LECCO

1° edizione	**27 gennaio**
2° edizione	**09 marzo**
3° edizione	**06 aprile**
4° edizione	**28 aprile ***
5° edizione	**19 maggio***
6° edizione	**14 settembre**
7° edizione	**16 novembre**
8° edizione	**24 novembre***

giorno: lunedì/martedì*
durata: 4 ore
orario: 14.00 - 18.00

DELEGAZIONE MERATE

mercoledì 16 settembre
durata: 4 ore
orario: 14.00 - 18.00

2.1 SICUREZZA

ANTIN CENDIO

Basso rischio

Questo corso teorico mira a fornire ai partecipanti le competenze e gli strumenti conoscitivi per la prevenzione e la protezione incendi, in base al D.Lgs. 81/08 e in ottemperanza a quanto previsto dal D.M. 10 marzo 1998.

1° edizione
18 maggio

2° edizione
23 novembre

giorno: lunedì
durata: 4 ore
orario: 14.00 - 18.00

2.1 SICUREZZA

ANTIN CENDIO

Aggiornamento antincendio a basso rischio

Il D.Lgs. 81/08, in conformità a quanto previsto dal D.M. 10 marzo 1998 e indicato nella Circolare dei Vigili del fuoco del 23/02/2011, definisce programmi, contenuti e durata dei corsi di aggiornamento per gli addetti antincendio.

SEDE LECCO

1° edizione	**24 febbraio**
2° edizione	**07 aprile***
3° edizione	**05 maggio***
4° edizione	**21 settembre**
5° edizione	**20 ottobre***
6° edizione	**09 novembre**

giorno: lunedì/martedì*
durata: 2 ore
orario: 14.30 - 16.30

DELEGAZIONE MERATE

mercoledì 28 ottobre
durata: 2 ore
orario: 14.30 - 16.30

Il corso prevede due ore di teoria.

2.1 SICUREZZA

ANTINCENDIO

Medio rischio

Questo corso mira a fornire ai partecipanti le competenze e gli strumenti conoscitivi per la prevenzione e la protezione incendi, in base al D.Lgs. 81/08 e in ottemperanza a quanto previsto dal D.M. 10 marzo 1998.

1° edizione
18-27* maggio

2° edizione
23-30 novembre

Il corso prevede una lezione teorica ed una pratica con l'assistenza tecnica di un istruttore qualificato.

giorno: lunedì/mercoledì*
durata: 8 ore
orario: 14.00 - 18.00 / 08.30 - 12.30

2.1 SICUREZZA

ANTINCENDIO

Aggiornamento antincendio a medio rischio

Il D.Lgs. 81/08, in conformità a quanto previsto dal D.M. 10 marzo 1998 e indicato nella Circolare dei Vigili del fuoco del 23/02/2011, definisce programmi, contenuti e durata dei corsi di aggiornamento per gli addetti antincendio.

1° edizione
27 maggio

2° edizione
18 novembre

3° edizione
30 novembre*

Il corso prevede due ore di teoria e tre ore di pratica con l'assistenza tecnica di un istruttore qualificato.

giorno: lunedì*/mercoledì
durata: 5 ore
orario: 08.30 - 13.30

2.1 SICUREZZA

LAVORATORI

Formazione generale lavoratori

L'accordo Stato-Regioni del 21 dicembre 2011 stabilisce che tutto il personale, identificato come lavoratore secondo i disposti del D.Lgs. 81/08 e s.m.i., entro 60 giorni dall'assunzione, è obbligato a frequentare un corso di formazione generale in materia di prevenzione, protezione e sicurezza sul lavoro, in conformità all'art. 37.

DA DEFINIRE

Il corso prevede una durata di 4 ore per tutti i settori ATECO.

durata: 4 ore
orario: 14.00 - 18.00

2.1 SICUREZZA

LAVORATORI

Formazione specifica lavoratori

L'accordo Stato-Regioni del 21 dicembre 2011 stabilisce che tutto il personale, identificato come lavoratore secondo i disposti del D.Lgs. 81/08 e s.m.i., entro 60 giorni dall'assunzione è obbligato a frequentare un corso di formazione specifica, in conformità all' art. 37. I contenuti sono individuati in funzione dei rischi riferiti alle singole mansioni e alle conseguenti misure e procedure di prevenzione e protezione proprie del settore o comparto a cui l'azienda appartiene.

DA DEFINIRE

Il corso prevede durate differenti, in base al livello di rischio e alla specifica mansione.

durata: min. 4 ore: Basso rischio
min. 8 ore: Medio rischio
min. 12 ore: Alto rischio
orario: 14.00 - 18.00

2.1 SICUREZZA

LAVORATORI

Aggiornamento formazione lavoratori

L'accordo Stato-Regioni del 21 dicembre 2011 prescrive che per i lavoratori sia previsto un corso di aggiornamento quinquennale della durata minima di 6 ore per tutti e tre i livelli di rischio individuati, in conformità all'art. 37 del D.Lgs. 81/08.

1° edizione **02-09 marzo**
Altri rischi

2° edizione **20-27 aprile**
Rischio ristorazione

3° edizione **15-22 settembre***
Rischio uffici

4° edizione **12-19 ottobre**
Altri rischi

giorno: lunedì/martedì*
durata: 6 ore
orario: 15.00 - 18.00

2.1 SICUREZZA

PREPOSTI

Il "preposto" è colui che, in ragione delle competenze professionali e di poteri gerarchici e funzionali adeguati alla natura dell'incarico conferitogli, attua le direttive del datore di lavoro organizzando l'attività lavorativa e vigilando su di essa.
L'accordo Stato-Regioni del 21 dicembre 2011 stabilisce che tutti i preposti devono frequentare un adeguato corso di formazione di minimo 8 ore, in conformità all' art. 37 del D.lgs. 81/08.

DA DEFINIRE

durata: 8 ore
orario: 14.00 - 18.00

2.1 SICUREZZA

PRE POSTI

Aggiornamento preposti

L'accordo Stato-Regioni del 21 dicembre 2011 stabilisce che tutti i preposti devono frequentare un corso di aggiornamento della durata minima di 6 ore ogni 5 anni, in conformità all'art. 37 del D.lgs. 81/08.

06-13 luglio

giorno: lunedì
durata: 6 ore
orario: 15.00 - 18.00

2.1 SICUREZZA

DIRI GENTI

Il "dirigente" è una persona che, in ragione delle competenze professionali e di poteri gerarchici e funzionali adeguati alla natura dell'incarico, attua le direttive del datore di lavoro organizzando l'attività lavorativa e vigilando su di essa, con potere di spesa. L'accordo Stato-Regioni del 21 dicembre 2011 stabilisce che tutti i dirigenti devono frequentare un adeguato corso di formazione di minimo 16 ore, in conformità all' art. 37 del D.lgs. 81/08.

DA DEFINIRE

durata: 16 ore
orario: 14.00 - 18.00

2.1 SICUREZZA

DIRIGENTI

Aggiornamento dirigenti

L'accordo Stato-Regioni del 21 dicembre 2011 stabilisce che tutti i dirigenti devono frequentare un corso di aggiornamento della durata minima di 6 ore ogni 5 anni, in conformità all'art. 37 del D.lgs. 81/08.

DA DEFINIRE

durata: 6 ore
orario: 15.00 - 18.00

2.2 IGIENE E SANITÀ

OPERATORI ALIMENTARI

Corso per operatori alimentari

Ai sensi del Regolamento CE 852/2004 il personale che opera nel settore alimentare e a vario titolo svolge attività inerenti le fasi di produzione, trasformazione, stoccaggio, distribuzione, trasporto, vendita e somministrazione di prodotti e/o ingredienti alimentari, ivi compresi i materiali destinati a venire in contatto diretto con i prodotti alimentari e/o con loro ingredienti, è tenuto a ricevere adeguata preparazione igienico-sanitaria prima dell'inizio dello svolgimento dell'attività lavorativa.

1° edizione	**febbraio**
2° edizione	**aprile**
3° edizione	**giugno**
4° edizione	**settembre**
5° edizione	**novembre**

giorno: lunedì
durata: 4 ore
orario: 14.00 - 18.00

2.2 IGIENE E SANITÀ

OPERATORI ALIMENTARI

Aggiornamento per operatori alimentari

In linea con il Regolamento CE 852/2004 e con le direttive della Regione Lombardia si ritiene opportuno suddividere in tre macroaree gli addetti che entrano a vario titolo in contatto con gli alimenti, in funzione dell'attività svolta:
a) addetti alla produzione, preparazione e somministrazione di alimenti: aggiornamento biennale
b) addetti alla vendita senza preparazione: aggiornamento triennale
c) addetti alla logistica alimentare (trasporto e distribuzione degli alimenti): aggiornamento quinquennale

SEDE LECCO

Da gennaio a dicembre

giorno: lunedì
durata: 2 ore
orario: 15.00 - 17.00

MERATE/INTROBIO DA DEFINIRE

durata: 2 ore
orario: 15.00 - 17.00

2.3 CORSI ABILITANTI

SAB

Somministrazione di alimenti e bevande e vendita di prodotti alimentari

Ai sensi della vigente normativa questo corso abilitante costituisce uno dei requisiti necessari per l'esercizio dell'attività di vendita dei prodotti del settore alimentare e di somministrazione al pubblico di alimenti e bevande.

Programma
• Sicurezza alimentare e valore organolettico dei prodotti • Norme igienico-sanitarie a tutela della salute dei consumatori • Rintracciabilità dei prodotti alimentari • Merceologia alimentare • Strategie di vendita e nozioni di qualità del servizio • La gestione amministrativa, fiscale e del personale • La normativa sul commercio e le responsabilità civili, penali e amministrative

DA DEFINIRE

giorno: da lunedì a giovedì
durata: 130 ore
orario: 18.00 - 21.00

2.3 CORSI ABILITANTI

AGENTI

Agenti e rappresentanti di commercio

Ai sensi della vigente normativa questo corso abilitante costituisce uno dei requisiti necessari per l'esercizio dell'attività di Agente e rappresentate di commercio.

Programma

• Elementi di natura contrattuale e commerciale • Normativa fiscale e tributaria per Agenti e rappresentanti di commercio • Contratto di agenzia • Elementi di marketing e principi di customer care • Strategie di gestione del colloquio di vendita • Tecniche di pianificazione di vendita • Principi di contabilità generale e adempimenti fiscali

DA DEFINIRE

giorno: da lunedì a giovedì
durata: 130 ore
orario: 18.00 - 21.00

2.3 CORSI ABILITANTI

AGENTI

Agenti d'affari in mediazione

Ai sensi della vigente normativa questo corso abilitante costituisce il requisito necessario per poter esercitare la professione di Agente d'affari in mediazione presso le Agenzie Immobiliari.

Programma

• Elementi di normativa fiscale e tributaria • Elementi di urbanistica, documentazione catastale e tecniche di estimo, valutazione del bene • Elementi di natura contrattuale, commerciale e condominiale • Canali di comunicazione e promozione • Tecniche di vendita e locazione di aziende • Tecniche di negoziazione e marketing • Contratti di incarico e mandato, vendita, acquisto • Tipologie di iscrizioni/trascrizioni sui beni • Documentazione per la compravendita

DA DEFINIRE

giorno: da lunedì a giovedì
durata: 220 ore
orario: 18.00 - 21.00

OPERATORI FUNEBRI

NECROFORO

L'operatore funebre necroforo si occupa della persona defunta dal momento in cui è rilasciata ai parenti per le esequie fino alla destinazione ultima.

Programma
• Eseguire il servizio funebre nel rispetto delle norme di salute e sicurezza sul lavoro e di salvaguardia ambientale • Predisporre e gestire l'accoglienza del cliente

DA DEFINIRE

durata: 24 ore
orario: 18.00 - 21.00

ADDETTO AL TRASPORTO

L'operatore funebre addetto al trasporto di cadavere è in grado di svolgere le pratiche amministrative relative all'autorizzazione al trasporto e di curare l'integrità del feretro.

Programma
• Eseguire il confezionamento e il trasporto del feretro • Svolgere il servizio funebre nel rispetto delle norme di salute e sicurezza sul lavoro e di salvaguardia ambientale

DA DEFINIRE

durata: 36 ore
orario: 18.00 - 21.00

DIRETTORE TECNICO

Il Direttore tecnico addetto alla trattazione degli affari è dotato di funzioni direttive; è in grado di gestire l'impresa funebre come azienda commerciale, curando gli aspetti commerciali, le relazioni di marketing e svolgendo le pratiche amministrative.

Programma
• Gestire la promozione e l'esercizio dell'attività funebre • Predisporre e gestire l'accoglienza del cliente • Eseguire il confezionamento e il trasporto del feretro • Svolgere il servizio funebre nel rispetto delle norme di salute e sicurezza sul lavoro e di salvaguardia ambientale

DA DEFINIRE

durata: 60 ore
orario: 18.00 - 21.00

2.4 CORSI REGOLAMENTATI

SALE DA GIOCO

Corso per gestori di sale da gioco e di locali con apparecchi per il gioco d'azzardo

I gestori delle sale da gioco e dei locali ove sono installate le apparecchiature per il gioco d'azzardo lecito, in attuazione della Legge regionale 21 ottobre 2013 n. 8 "Norme per la prevenzione e il trattamento del gioco d'azzardo patologico", sono tenuti a frequentare uno specifico corso di formazione entro sei mesi dalla data di istallazione delle apparecchiature.

Programma

• Normativa nazionale e regionale di riferimento relativa al gioco d'azzardo • Definizione e caratteristiche del gioco d'azzardo patologico: insorgenza e sviluppo del disturbo da dipendenza • Indicatori di comportamenti patologici negli avventori • Tecniche di comunicazione e di approccio al cliente potenzialmente a rischio di ludopatia • Reti e strutture territoriali preposte alla prevenzione e cura della ludopatia

DA DEFINIRE

durata: 4 ore
orario: 14.00 - 18.00

2.4 CORSI REGOLAMENTATI

SALE DA GIOCO

Aggiornamento per gestori di sale da gioco e di locali con apparecchi per il gioco d'azzardo

Il provvedimento regionale prevede, per tutti i gestori delle sale da gioco e dei locali in cui sono installate le apparecchiature da gioco, la frequenza di un corso di aggiornamento entro tre anni dalla conclusione del primo percorso.

Programma

• Strumenti di comunicazione con la clientela a rischio di problemi con il gioco d'azzardo • Indicazioni operative utili a ridurre il rischio di problematizzazione del gioco • Analisi delle specifiche caratteristiche: struttura, tipologia dei giochi proposti, peculiarità della clientela, diversi contesti di gioco (ad es. pubblici esercizi versus sale VLT) • Test finale

14 settembre

giorno: lunedì
durata: 2 ore
orario: 15.00 - 17.15

2.5 PRIVACY

GDPR

Responsabile Trattamento Dati

Il Responsabile è il soggetto che deve essere in grado di fornire garanzie al fine di assicurare il pieno rispetto delle disposizioni in materia di trattamento dei dati personali, nonché tutelare i diritti dell'interessato.
Il corso si rivolge quindi a titolari, soci, legali rappresentanti di aziende con dipendenti, i quali trattano dati personali, e responsabili nominati del trattamento dei dati.

Programma

• Il Responsabile del trattamento dati personali: definizione e organigramma - Articolo 28: responsabilità, durata, obblighi e sanzioni • Il Regolamento Generale sulla Protezione dei dati: i diritti dell'interessato previsti dal Regolamento Privacy

DA DEFINIRE

durata: 4 ore
orario: 14.00 - 18.00

2.5 PRIVACY

GDPR

Addetto al Trattamento Dati

L'autorizzato (comunemente definito "addetto") è il soggetto che effettua materialmente le operazioni di trattamento sui dati personali. È il soggetto che opera con l'ausilio di computer o portatili ma anche semplicemente con documenti cartacei. In pratica, è colui che visualizza i dati, li elabora, modifica, elimina, stampa, che li può portare all'esterno dell'azienda salvati su un notebook oppure raccolti in un fascicolo cartaceo.
Il corso è rivolto in particolar modo a dipendenti di aziende che, a vario titolo, trattano i dati di terzi (clienti, fornitori, dipendenti, utenti, ecc.) e a titolari, soci, legale rappresentante di aziende senza dipendenti o con dipendenti, i quali non trattano dati personali.

Programma

• L'autorizzato: definizione e compiti, designazione e istruzioni operative, atto di nomina, responsabilità e deleghe, contenuto della nomina • Il Regolamento Generale sulla Protezione dei dati: inquadramento normativo del Regolamento Privacy, i principi fondamentali del Regolamento Privacy • L'Informativa: destinatari, redattori e contenuti, consenso, firma e conservazione

DA DEFINIRE

durata: 4 ore
orario: 14.00 - 18.00

2.5 PRIVACY

VIDEO SORVE GLIANZA

La videoripresa svolta con impianti analogici o digitali, con o senza registrazione, è un trattamento di dati di persone fisiche o di dati a loro collegati o collegabili, pertanto è necessario conoscere tutti gli adempimenti dettati dal Regolamento, oltre che dalle altre normative. Il corso è rivolto a titolari e a tutti quei soggetti autorizzati che in qualche modo possono avere a che fare con gli impianti di videosorveglianza, in qualità di possessori, gestori, manutentori o installatori.

Programma

• Cos'è la videosorveglianza • Videosorveglianza e privacy • Perché la videosorveglianza • Ambienti di applicazione: videosorveglianza in ambiente lavorativo e in ambito privato • Privacy by default e Privacy by design • Conservazione e sicurezza delle riprese

DA DEFINIRE

durata: 1,5 ore
orario: 15.00 - 16.30

NOTA BENE

Le aziende inadempienti alla formazione obbligatoria potranno essere soggette alle sanzioni previste per legge dagli organi di vigilanza.

I calendari dei corsi obbligatori sono indicativi in quanto la partecipazione è subordinata all'ordine cronologico di ricezione della scheda d'iscrizione.

Per la conferma verrete contattati direttamente dall'ufficio formazione.

Garantendo un numero minimo di iscritti è inoltre possibile pianificare a preventivo un intervento presso la propria sede aziendale.

Confcommercio Lecco si riserva la possibilità di annullare i corsi nel caso non si raggiunga il numero minimo di partecipanti.

Per informazioni, costi ed iscrizioni: area formazione
T. 0341 356911 - formazione@ascom.lecco.it

VI ASPETTIAMO SUL SITO CON UNA NOVITÀ!

SCOPRI LA NUOVA SEZIONE E-LEARNING

Il Segretario Generale
Confcommercio Lecco
Alberto Riva

La Responsabile
Area Formazione
Chiara Silverij

Il Presidente
CAT Unione Lecco srl
Angelo Belgeri

WWW.CONFCOMMERCIOLECCO.IT

Faccio sempre ciò che non so fare
per imparare come va fatto.

- Vincent Van Gogh -

AGLAIASRL.IT

CALENDARIO 2020

GENNAIO

L		06	13	20	27
M		07	14	21	28
M	01	08	15	22	29
G	02	09	16	23	30
V	03	10	17	24	31
S	04	11	18	25	
D	05	12	19	26	

FEBBRAIO

L		03	10	17	24
M		04	11	18	25
M		05	12	19	26
G		06	13	20	27
V		07	14	21	28
S	01	08	15	22	29
D	02	09	16	23	

MARZO

L		02	09	16	23	30
M		03	10	17	24	31
M		04	11	18	25	
G		05	12	19	26	
V		06	13	20	27	
S		07	14	21	28	
D	01	08	15	22	29	

APRILE

L		06	13	20	27
M		07	14	21	28
M	01	08	15	22	29
G	02	09	16	23	30
V	03	10	17	24	
S	04	11	18	25	
D	05	12	19	26	

MAGGIO

L		04	11	18	25
M		05	12	19	26
M		06	13	20	27
G		07	14	21	28
V	01	08	15	22	29
S	02	09	16	23	30
D	03	10	17	24	31

GIUGNO

L	01	08	15	22	29
M	02	09	16	23	30
M	03	10	17	24	
G	04	11	18	25	
V	05	12	19	26	
S	06	13	20	27	
D	07	14	21	28	

LUGLIO

L		06	13	20	27
M		07	14	21	28
M	01	08	15	22	29
G	02	09	16	23	30
V	03	10	17	24	31
S	04	11	18	25	
D	05	12	19	26	

AGOSTO

L		03	10	17	24	31
M		04	11	18	25	
M		05	12	19	26	
G		06	13	20	27	
V		07	14	21	28	
S	01	08	15	22	29	
D	02	09	16	23	30	

SETTEMBRE

L		07	14	21	28
M	01	08	15	22	29
M	02	09	16	23	30
G	03	10	17	24	
V	04	11	18	25	
S	05	12	19	26	
D	06	13	20	27	

OTTOBRE

L		05	12	19	26
M		06	13	20	27
M		07	14	21	28
G	01	08	15	22	29
V	02	09	16	23	30
S	03	10	17	24	31
D	04	11	18	25	

NOVEMBRE

L		02	09	16	23	30
M		03	10	17	24	
M		04	11	18	25	
G		05	12	19	26	
V		06	13	20	27	
S		07	14	21	28	
D	01	08	15	22	29	

DICEMBRE

L		07	14	21	28
M	01	08	15	22	29
M	02	09	16	23	30
G	03	10	17	24	31
V	04	11	18	25	
S	05	12	19	26	
D	06	13	20	27	

CONFCOMMERCIO LECCO
Presenti, futuro

CAT Unione Lecco
Società di Confcommercio Lecco

CONFCOMMERCIO LECCO
CAT UNIONE LECCO SRL
Palazzo del Commercio
Piazza Garibaldi 4 - Lecco

UFFICIO FORMAZIONE
Tel. 0341.356911
Fax 0341.284209
formazione@ascom.lecco.it
www.confcommerciolecco.it

SEGUICI SUI SOCIAL