CONFCOMMERCIO LECCO
Presenti, futuro

CAT Unione Lecco
Società di Confcommercio Lecco

CORSI 2022

OGNIQUALVOLTA CERCHIAMO DI ESSERE MIGLIORI DI QUELLO CHE SIAMO, ANCHE TUTTO QUANTO CI CIRCONDA DIVENTA MIGLIORE.

(P. COEHLO)

SCOPRI SUL NOSTRO SITO ANCHE I CORSI ONLINE!

Il Segretario Generale
Confcommercio Lecco
Alberto Riva

La Responsabile
Area Formazione
Chiara Silverij

Il Presidente
CAT Unione Lecco srl
Angelo Belgeri

WWW.CONFCOMMERCIOLECCO.IT

CORSI

PER TUTTI

1.1 Il digitale 05

Comunicare per fare business sui social 05
Turismo..."digitale" 06
E-Commerce: un valido alleato per le tue vendite 07
La gestione del cliente attraverso database, email e whatsapp 08
Marketing digitale per agenzie immobiliari 09
Fare pubblicità sui social network 10

1.2 Lingue 11

Inglese: le 200 parole per accogliere il turista 11

1.3 Comunicazione, marketing e vendita 12

Strategie di vendita e gestione del cliente 12
Leadership femminile 13
Consulenza d'immagine, personal shopper e armocromia per commessi 14
Mindfulness: come vivere creativamente nel presente senza sentirsi sopraffatti dalla mente 15

1.4 Corsi tecnici 16

I costi di gestione nella ristorazione 16
Contabilità - Livello base 17
Accesso agli atti, conformità urbanistica e conformità catastale 18
Paghe e contributi - Livello base 19

1.5 Il mondo del bar 20

Caffetteria di base 20
Il cappuccino e il suo mondo 21
Il vino per tutti 22
Filter coffee: le alternative all'espresso 23

1.6 Cucina e pasticceria per professionisti 24

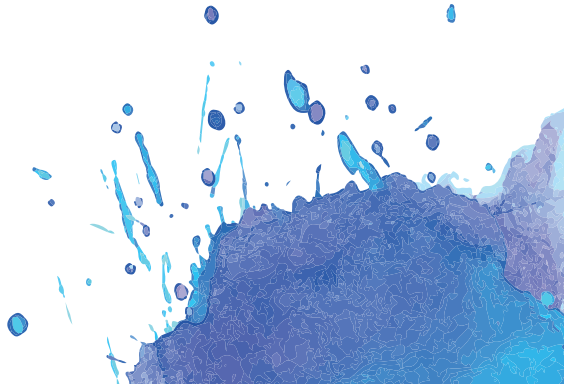
I sapori e i pesci del Lago di Como 24
Dessert al piatto, tra il dolce e il salato 25

1.7 Cucina e pasticceria per tutti 26

Torte al cioccolato 26
Il menù di Pasqua 27
L'affascinante mondo dei lievitati 28
La pasta fresca e i suoi ripieni 29
Pasticceria contemporanea 30
Dolci che passione 31
Le carni bianche: quaglia, faraona, vitello e maialino 32
Finger food per Natale 33

1.8 Corsi per bambini 34

Piccoli chef in cucina 34



GRAZIE AL CONTRIBUTO DEGLI ENTI BILATERALI

3 CORSI RIMBORSATI AL 100%

Fare pubblicità sui social network
Inglese: le 200 parole per accogliere il turista
Strategie di vendita e gestione del cliente

18 CORSI RIMBORSATI AL 50%

Comunicare per fare business sui social
Turismo...”digitale”
E-Commerce: un valido alleato per le tue vendite
La gestione del cliente attraverso database, email e Whatsapp
Marketing digitale per agenzie immobiliari
Leadership femminile
Consulenza d’immagine, personal shopper e armocromia per commessi
Mindfulness: come vivere creativamente nel presente senza sentirsi sopraffatti dalla mente
I costi di gestione nella ristorazione
Contabilità - Livello base
Accesso agli atti, conformità urbanistica e conformità catastale
Paghe e contributi - Livello base
Caffetteria di base
Il cappuccino e il suo mondo
Il vino per tutti
Filter coffee: le alternative all’espresso
I sapori e i pesci del Lago di Como
Dessert al piatto, tra il dolce e il salato

ENTI BILATERALI TERZIARIO TURISMO PROVINCIA DI LECCO

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

COMUNICARE PER FARE BUSINESS SUI SOCIAL

RIMBORSATO **50%**

Come conquistare i clienti attraverso i contenuti della tua azienda? Internet è informazione. L'informazione è contenuto.

Il corso è pensato per tutti coloro che hanno l'esigenza di acquisire visibilità, notorietà e reputazione per il proprio brand, nonché fiducia e conversioni. Ti aiuteremo quindi a capire come creare contenuti volti al business.

CALENDARIO

21 febbraio

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

Programma

- Come scrivere un post efficace sui social
- La strategia dei contenuti
- L'analisi dei contenuti: obiettivi, tipi, formati, canali e strumenti

TURISMO... "DIGITALE"

RIMBORSATO **50%**

Nell'attuale scenario, al fine di migliorare le proprie performance di business, le aziende turistico-alberghiere e gli operatori del settore non possono esimersi dal conoscere le strategie e gli strumenti di digital marketing turistico. Sempre più, la pianificazione di un viaggio avviene quasi completamente online: dalla ricerca della destinazione al contesto da visitare, dalla prenotazione degli hotel alla condivisione delle recensioni post viaggio. Il corso di Digital Marketing Turistico vuole così trasferire le conoscenze e le tecniche per identificare la presenza dell'impresa turistico-alberghiera nel web e definire una strategia vincente di marketing turistico online, necessari per aumentare la propria visibilità, coinvolgere e fidelizzare i clienti.

CALENDARIO

21-28 marzo

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

Programma

- Sito web ed esperienza utente: il primo requisito per una strategia vincente
- Content marketing turistico: creare contenuti rilevanti e coinvolgenti
- Posizionamento online: come promuovere una destinazione turistica e migliorare la reputazione online
- Personalizzazione e assistenza al cliente con il digital marketing turistico

E-COMMERCE: UN VALIDO ALLEATO PER LE TUE VENDITE

RIMBORSATO **50%**

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.

CALENDARIO

16-23 maggio

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

Programma

- eCommerce management: il ciclo di vita di un eCommerce, fondamenti base per la gestione di un negozio on-line
- Marketing strategy: i canali disponibili
- I punti chiave del processo 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
- Aumentare le vendite dei negozi fisici attraverso lo smartphone, i principali aspetti di un eCommerce mobile
- Il traffico come leva di vendita: catturare traffico su Google e sui social, farsi vedere e trovare i consumatori
- Cenni su come vendere attraverso i marketplace: Amazon vs Ebay

LA GESTIONE DEL CLIENTE ATTRAVERSO DATABASE, EMAIL E WHATSAPP

RIMBORSATO **50%**

Email marketing, uno dei più vecchi strumenti di digital marketing, alle volte dimenticato, ma molto efficace! Impara come ottenere il massimo dalle tue campagne di email e dalle attività di marketing anche attraverso il tuo smartphone.

Questo corso offre strategie per costruire una lista di abbonati di qualità, creare e mantenere la reputazione della tua azienda in conformità alla legge contro lo spam e generare contenuti email e messaggi vincenti.

CALENDARIO

03 ottobre

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

Programma

- Introduzione all'email e mobile marketing
- Come rendere efficace un database
- Come scrivere newsletter efficaci
- Come utilizzare sms e messaggi Whatsapp per promuovere il business o assistere la clientela
- Strumenti di analisi

MARKETING DIGITALE PER AGENZIE IMMOBILIARI

RIMBORSATO **50%**

Il brand è una promessa che fai ad ogni potenziale cliente interessato a vendere o acquistare casa... non è solo il marchio e il logo della tua agenzia! Vedremo insieme come farci conoscere e come sfruttare i portali immobiliari, il sito web e i social network per creare una strategia di branding in grado di aiutarti ad acquisire di più. Inoltre analizzeremo gli strumenti di Visual Content Marketing immobiliare che permettono di comunicare in maniera più veloce, sfruttando il potere delle emozioni, per avvicinare il cliente all'acquisto: fotografie, servizi multimediali, video, planimetrie. Come sfruttare al meglio questi strumenti? Come creare una strategia di Visual Content Marketing davvero efficace?
Lo scopriremo insieme.

CALENDARIO

19 ottobre

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

Programma

- Creare e sfruttare il branding per acquisire nuovi clienti
- Visual Content Marketing immobiliare: come costruire la comunicazione con le immagini per vendere e affittare gli immobili

In collaborazione con LECCO F.I.M.A.A.

FARE PUBBLICITÁ SUI SOCIAL NETWORK

RIMBORSATO **100%**

Facebook si è ormai affermato come uno dei canali principali per acquisire visibilità, notorietà, nonché contatti di potenziali clienti.

Ti insegneremo come fare pubblicità intelligente con Facebook, attivando le tue campagne pubblicitarie a pagamento, impostandone gli obiettivi, le strategie, il piano operativo e monitorandone i risultati.

CALENDARIO

07-14 novembre

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

Programma

- Facebook advertising: la strategia prima di tutto
- La piattaforma Facebook advertising
- Quanto costano le Ads su Facebook e Instagram
- Monitoraggio, ottimizzazione e pubblici personalizzati
- Facebook Ads e reportistica
- Strumenti di gestione

INGLESE:
LE 200 PAROLE PER ACCOGLIERE IL TURISTA

RIMBORSATO **100 %**

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.

CALENDARIO

21-28 febbraio
07-14-21-28 marzo
04 aprile

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

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

STRATEGIE DI VENDITA E GESTIONE DEL CLIENTE

RIMBORSATO **100%**

Il corso mira a fornire ai partecipanti gli strumenti per gestire con successo i processi di vendita. Questo percorso vi consentirà di apprendere le tecniche e le strategie per chiudere le trattative di vendita, imparare a coordinare le fasi della negoziazione, affrontare con successo le obiezioni e proporre i vostri prodotti e servizi in modo appropriato.

Attraverso l'analisi di casi aziendali, il Role play e le esercitazioni in team, il cliente troverà in voi un venditore più motivato, preparato e pronto a soddisfare le diverse esigenze di acquisto.

CALENDARIO

23-30 marzo
06-13 aprile

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

Programma

- LA COMUNICAZIONE COMMERCIALE: gli stili e le strutture comunicative; autorevolezza nella vendita
- IL CLIENTE: segmentazione e stili di acquisto dei clienti
- LE STRATEGIE DI VENDITA: stili e strategie del venditore; la comunicazione persuasiva
- IL SISTEMA DI VENDITA: programmare le azioni di vendita; migliorare il valore della vendita; la soddisfazione del cliente

LEADERSHIP FEMMINILE
(CON O SENZA TACCHI)

RIMBORSATO **50** %

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 ma anche coraggio, problem solving, fedeltà e innovazione. 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.

CALENDARIO

03-10-17-24 maggio

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

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
- 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

In collaborazione con CONFCOMMERCIO TERZIARIO DONNA LECCO / ACADEMY

CONSULENZA D'IMMAGINE, PERSONAL SHOPPER E ARMOCROMIA PER COMMESSI

RIMBORSATO **50 %**

L'assistente alla vendita oggi è chiamato ad essere sempre più preparato per offrire servizi ed esperienze di eccellenza alla clientela sempre più esigente.

Questo corso ha l'obiettivo di farvi acquisire saperi e strumenti pratici, nel campo della consulenza di immagine, del personal shopping e dell'armocromia, 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.

CALENDARIO

09-16-23 maggio

giorno: lunedì
durata: 9 ore
orario: 09.30 - 12.30

Programma

- Status e ruolo del commesso nel mercato odierno
- Stili universali e riconoscimento delle spie stilistiche del cliente
- Analisi della figura fisica
- Tecniche di camouflage
- Tecniche di fashion styling
- Colore, armocromia e tecnica delle quattro stagioni cromatiche

MINDFULNESS: COME VIVERE CREATIVAMENTE NEL PRESENTE SENZA SENTIRSI SOPRAFFATTI DALLA MENTE

RIMBORSATO **50 %**

La mindfulness è una pratica di meditazione di consapevolezza che consiste nel portare attenzione in modo intenzionale e non giudicante all'esperienza del "qui e ora". Questa attività migliora la concentrazione, la memoria, la capacità di gestire lo stress e di regolare pensieri ed emozioni, sviluppando maggior flessibilità psicologica e liberando intuizione e creatività. La mindfulness riduce i sintomi legati alla depressione, all'ansia e favorisce un atteggiamento di profonda accoglienza, empatia e amorevolezza verso sé stessi e gli altri, contribuendo allo sviluppo di una intelligenza collettiva. Questo percorso è specificatamente dedicato a donne imprenditrici e alle loro collaboratrici, e mira a fornire supporto concreto allo stress connesso al multitasking a cui si sentono sottoposte in modo particolare le donne lavoratrici.

CALENDARIO

04-11-18-25 ottobre
08 novembre

giorno: martedì
durata: 12,5 ore
orario: 20.00 - 22.30

Programma
Impareremo a:
• Sviluppare piena consapevolezza del corpo, delle emozioni e dei pensieri
• Coltivare uno stato profondo di attenzione cosciente
• Deprogrammare la mente automatica e giudicante sciogliendo pattern mentali abituali e cristallizzati e costruendone altri più flessibili e funzionali
• De-fonderci dai nostri pensieri e giudizi
• Entrare in contatto con la profonda natura del nostro Sé, liberando capacità intuitive e creative
• Vivere pienamente nel presente senza farci portare "a spasso" dalla mente tra i rimpianti e i rimuginii sul passato e le ansie per il futuro

In collaborazione con CONFCOMMERCIO IMPRESE PER L'ITALIA TERZIARIO DONNA LECCO / ACADEMY

I COSTI DI GESTIONE NELLA RISTORAZIONE

Quali sono le migliori strategie per la definizione dei prezzi di un piatto sul menù? Quali sono e come si calcolano i costi della ristorazione?

Questo percorso, dedicato a titolari e responsabili di ristoranti e bar (con tavola calda), fornirà importanti elementi per gestire con consapevolezza la propria attività e per aumentare la redditività e la competitività della propria azienda.

RIMBORSATO **50 %**

CALENDARIO

24-31 gennaio
07-14-21 febbraio

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

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 e gli indici operativi di base

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.

RIMBORSATO **50 %**

CALENDARIO

1° edizione **08-15-22-29 marzo**
05-12-19-26 aprile

2° edizione **27 settembre**
04-11-18-25 ottobre
08-15-22 novembre

giorno: martedì
durata: 24 ore
orario: 18.00 - 21.00

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

ACCESSO AGLI ATTI, CONFORMITÀ URBANISTICA E CONFORMITÀ CATASTALE

RIMBORSATO **50** %

Il corso fornirà le conoscenze fondamentali per tracciare un corretto iter di accesso documentale per concorrere a definire lo “stato legittimo” dell’immobile ai sensi delle ultime integrazioni al DPR 380/2001 e dal punto di vista catastale. Illustrerà inoltre i fondamenti attinenti la duplice conformità oggettiva e soggettiva, così come previsto dalla Legge 122/2010.
Verranno affrontati i concetti mirati alla chiara esemplificazione delle due attività tecniche alla base di una corretta due diligence immobiliare, fondamentale per poter avviare ogni tipo di processo edilizio, peritale e traslativo di diritti.

CALENDARIO

16 marzo

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

Programma

- Accesso agli atti e verifica della documentazione tecnica
- Valutazione normative in riferimento all’attuale DPR 380/2001
- Cenni base sui principi di conservazione e aggiornamento del catasto fabbricati

In collaborazione con LECCO F.I.M.A.A.

PAGHE E CONTRIBUTI

LIVELLO BASE

RIMBORSATO **50 %**

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 giungeremo all'elaborazione della busta paga.

CALENDARIO

14-21-28 settembre
05-12-19-26 ottobre
02-09-16 novembre

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

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

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.

RIMBORSATO **50 %**

CALENDARIO

22 febbraio
01-08-15 marzo

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

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

IL CAPPUCCINO E IL SUO MONDO

RIMBORSATO **50 %**

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.

CALENDARIO

1° edizione **10 maggio**
2° edizione **22 novembre**

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

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

IL VINO PER TUTTI

RIMBORSATO **50 %**

Un corso dedicato a chi desidera conoscere il mondo del vino. Il vino è cultura, ma è anche la cornice di occasioni conviviali e di momenti piacevoli... È fondamentale saper scegliere il vino giusto per ogni esigenza, così come riconoscerne caratteristiche e qualità.

In 5 piacevoli serate, scopriremo i segreti di questo prezioso nettare, attraverso lezioni teoriche e degustazioni guidate.

Ogni lezione prevede la degustazione di 3/4 vini.

CALENDARIO

17-24-31 maggio
07-14 giugno

giorno: martedì
durata: 15 ore
orario: 18.00 - 21.00

Programma

- Il meraviglioso mondo del vino: dalla vite al vino
- Introduzione alla tecnica di degustazione e all'analisi sensoriale
- Il vino bianco
- Il vino rosso
- I vini spumanti
- I vini speciali e i passiti
- Scoprire un vino attraverso gli occhi di chi lo produce

FILTER COFFEE:
LE ALTERNATIVE ALL'ESPRESSO

RIMBORSATO **50 %**

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 e vi aiuterà ad impostare la giusta macinatura per offrire nuovi prodotti ai vostri clienti.

CALENDARIO

20 settembre

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

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

I SAPORI E I PESCI DEL LAGO DI COMO

RIMBORSATO **50 %**

Un'offerta gastronomica interessante legata alla storia del nostro territorio, un nuovo modo di conquistare i clienti attraverso piatti della tradizione reinterpretati in chiave moderna.

Protagonista il pesce di lago!

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

CALENDARIO

28 febbraio

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

Programma

- I pesci di lago: Agone, Pesce persico, Lucioperca, Lavarello, Salmerino alpino, Trota di lago
- Metodologia, tempi e tecniche di cottura più appropriati
- Le ricette della tradizione reinterpretate

DESSERT AL PIATTO, TRA IL DOLCE E IL SALATO

RIMBORSATO **50 %**

Dolce e non solo... per sorprendere i vostri commensali con un fine pasto diverso dai classici! Il sapido, l'agrodolce e il vegetale in un dessert da ristorazione.
Verranno illustrate tecniche e preparazioni agili per arrivare a comporre un dolce con le varie sfumature e texture che non possono mancare in un vero dessert al piatto.

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

CALENDARIO

26 settembre

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

Programma

- Il dessert al piatto: dalla mise en place a un servizio agile per la ristorazione
- Il vegetale perfetto per un dolce: croccante, in spuma, in meringa
- Cremosità, croccantezza, acidità, caldo, freddo... lo studio per eseguire un dolce in perfetto equilibrio
- Tecniche innovative di impiattamento e degustazione

TORTE AL CIOCCOLATO

Il cioccolato, definito il “cibo degli dei”, è una vera e propria delizia per il palato e un toccasana per la nostra salute.

Durante il corso verranno mostrate una serie di torte al cioccolato dalle diverse sfumature: dalle più lineari a quelle che presentano una struttura più articolata, dai sentori più classici alla ricerca di accostamenti nuovi. Tante ricette replicabili per riproporre le torte in diverse forme.

CALENDARIO

23-24 febbraio

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

Programma

- Le basi croccanti e morbide al cioccolato
- Le creme da cottura, da farcitura e decorative al cioccolato
- Il bianco, il latte e il fondente nelle mousse e bavaresi
- Le glasse al cioccolato
- Il cioccolato sviluppato nella decorazione
- Degustazione

IL MENÙ DI PASQUA

Due serate in compagnia del nostro chef professionista che vi aiuterà a realizzare un menù invidiabile per il pranzo di Pasqua.

Tante idee per stupire i vostri ospiti!

CALENDARIO

22-23 marzo

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

Programma
- Le materie prime: scelta e cottura
- Il menù di Pasqua... a sorpresa
- Esecuzione delle ricette e presentazione

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 consumati 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.

CALENDARIO

27-28 aprile

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

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

LA PASTA FRESCA E I SUOI RIPIENI

Mettiamo le mani in pasta... un corso per scoprire tutti i segreti delle paste fresche.

Trucchi e ricette per stupire i vostri ospiti con dei primi piatti davvero speciali!

CALENDARIO

03-04 maggio

giorno: martedì/mercoledì
durata: 6 ore
orario: 18.00 - 21.00

Programma

- Pasta all'uovo con farina di grano tenero e con semola di grano duro
- Paste con farina integrale e colorate
- Realizzazione di vari formati di pasta
- Preparazione di ravioli con vari tipi di ripieni

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 vi guiderà in questo dolce laboratorio contemporaneo per realizzare dolci estetici ed equilibrati.

Il corso è rivolto a chi ha già le basi della pasticceria tradizionale.

CALENDARIO

18-19-25-26 maggio

giorno: mercoledì/giovedì
durata: 16 ore
orario: 17.30 - 21.30

Programma
- Le basi innovative
- Creme e mousse
- La parte decorativa
- Le strutture croccanti, gelatinose e cremose
- La degustazione

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.

CALENDARIO

27 settembre
03-04 ottobre

giorno: lunedì/martedì
durata: 12 ore
orario: 17.30 - 21.30

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

LE CARNI BIANCHE: QUAGLIA, FARAONA, VITELLO E MAIALINO

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.

Guidati dal nostro chef professionista cucinerete tagli di vitello pregiati, quaglia, faraona e il filetto di maialino da latte.

CALENDARIO

02-03 novembre

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

Programma
- I tagli e le caratteristiche nutrizionali
- I nuovi abbinamenti
- Cotture, esecuzione delle ricette e presentazione

FINGER FOOD PER NATALE

Aperitivi e antipasti gustosi e divertenti renderanno il vostro Natale ancora più magico!

CALENDARIO

29-30 novembre

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

Programma
- Tapas e finger food
- Stuzzichini, amuse bouche
- Preparazione e presentazione delle stuzzicherie

PICCOLI CHEF IN CUCINA

DAI 4 AI 12 ANNI

Quattro 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.

CALENDARIO

1° edizione *ASPETTANDO CARNEVALE*	**27 gennaio** **03-10-17 febbraio**
2° edizione *OGGI CUCINO IO*	**31 marzo** **07-14-21 aprile**
3° edizione *RICETTE MOSTRUOSE*	**06-13-20-27 ottobre**
4° edizione *W LA MERENDA*	**19-26 gennaio 2023** **02-09 febbraio 2023**

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

CORSI
OBBLIGATORI

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 38

R.S.P.P. (Responsabile Servizio Prevenzione e Protezione) 38
Aggiornamento R.S.P.P. 38
Carrelli elevatori semoventi con conducente a bordo 39
Aggiornamento carrelli elevatori semoventi con conducente a bordo 39
R.L.S. (Rappresentante Lavoratori Sicurezza) 40
Aggiornamento R.L.S. 40
Primo soccorso 41
Aggiornamento primo soccorso 41
Antincendio basso rischio 42
Aggiornamento antincendio a basso rischio 42
Antincendio medio rischio 43
Aggiornamento antincendio a medio rischio 43
Formazione generale lavoratori 44
Formazione specifica lavoratori 44
Aggiornamento formazione lavoratori 45
Preposti 46
Aggiornamento preposti 46
Dirigenti 47
Aggiornamento dirigenti 47

2.2 Igiene e sanità 48

Corso per operatori alimentari 48
Aggiornamento per operatori alimentari 48

2.3 Corsi abilitanti 49

Somministrazione di alimenti e bevande e vendita di prodotti alimentari 49
Agenti e rappresentanti di commercio 49
Agenti d'affari in mediazione 50

2.4 Corsi regolamentati 51

Operatore funebre - Necroforo 51
Operatore funebre - Addetto al trasporto 51
Operatore funebre - Direttore tecnico 52
Corso per gestori di sale da gioco e di locali con apparecchi per il gioco d'azzardo lecito 53
Aggiornamento per gestori di sale da gioco e di locali con apparecchi per il gioco d'azzardo lecito 53

2.5 Privacy 54

Responsabile Trattamento Dati 54
Addetto al Trattamento Dati 54
Videosorveglianza 55

R.L.S.
RAPPRESENTANTE LAVORATORI SICUREZZA

RIMBORSATO 80 %

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 e i temi specifici della formazione sono stabiliti in sede di contrattazione collettiva nazionale, nel rispetto dei contenuti minimi previsti.

CALENDARIO

DA DEFINIRE

durata: 32 ore
orario: 14.00 - 18.00

R.L.S.:
AGGIORNAMENTO

RIMBORSATO 80 %

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.

CALENDARIO

1° edizione **19 maggio**
2° edizione **10 novembre**

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

1° edizione **13-20 gennaio**
2° edizione **12-19 gennaio 2023**

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

R.S.P.P.

RIMBORSATO 80 %

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.

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

CALENDARIO

1° edizione **21-28 marzo**
04-11 aprile

2° edizione **07-14-21-28**
novembre

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

R.S.P.P.:
AGGIORNAMENTO

RIMBORSATO 80 %

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.

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

CALENDARIO

1° edizione **24-31 gennaio**
2° edizione **09-16 maggio**
3° edizione **17-24 ottobre**

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

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.

CALENDARIO

DA DEFINIRE

durata: 12 ore (8 teoria + 4 pratica)
orario: 08.30 - 12.30

RIMBORSATO 80 %

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.

CALENDARIO

1° edizione **18 maggio**
2° edizione **26 ottobre**

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

RIMBORSATO 80 %

R.L.S.
RAPPRESENTANTE LAVORI SICUREZZA

RIMBORSATO 80 %

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 e i temi specifici della formazione sono stabiliti in sede di contrattazione collettiva nazionale, nel rispetto dei contenuti minimi previsti.

CALENDARIO

DA DEFINIRE

durata: 32 ore
orario: 14.00 - 18.00

R.L.S.:
AGGIORNAMENTO

RIMBORSATO 80 %

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.

CALENDARIO

1° edizione **19 maggio**
2° edizione **10 novembre**

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

1° edizione **13-20 gennaio**
2° edizione **12-19 gennaio 2023**

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

PRIMO SOCCORSO

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.

CALENDARIO

1° edizione **28 febbraio**
07-14 marzo

2° edizione **10-17-24 ottobre**

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

RIMBORSATO 80 %

PRIMO SOCCORSO:
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.

CALENDARIO

1° edizione **07 febbraio**
2° edizione **15 marzo***
3° edizione **11 aprile**
4° edizione **13 giugno**
5° edizione **03 ottobre**
6° edizione **08 novembre***
7° edizione **28 novembre**

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

RIMBORSATO 80 %

ANTINCENDIO:

BASSO RISCHIO

RIMBORSATO 80 %

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.

CALENDARIO

1° edizione **14 febbraio**
2° edizione **26 settembre**

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

ANTINCENDIO:

AGGIORNAMENTO ANTINCENDIO BASSO RISCHIO

RIMBORSATO 80 %

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. Il corso prevede due ore di teoria.

CALENDARIO

1° edizione **04 aprile**
2° edizione **02 novembre***

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

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

CALENDARIO

1° edizione **14-21* febbraio**
2° edizione **26 settembre**
03 ottobre*

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

RIMBORSATO 80 %

ANTINCENDIO:

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

CALENDARIO

1° edizione **16 maggio**
2° edizione **25 ottobre***

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

RIMBORSATO 80 %

FORMAZIONE GENERALE LAVORATORI

RIMBORSATO 80 %

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.

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

CALENDARIO

DA DEFINIRE

durata: 4 ore
orario: 14.00 - 18.00

FORMAZIONE SPECIFICA LAVORATORI

RIMBORSATO 80 %

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

CALENDARIO

DA DEFINIRE

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

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.

CALENDARIO

Basso Rischio:

1° edizione **07-14 marzo**
2° edizione **27 giugno-04 luglio**
3° edizione **15-22 novembre**

Medio e Alto Rischio:
DA DEFINIRE

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

RIMBORSATO 80 %

PREPOSTI

RIMBORSATO 80 %

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.

CALENDARIO

DA DEFINIRE

durata: 8 ore
orario: 14.00 - 18.00

PREPOSTI:
AGGIORNAMENTO

RIMBORSATO 80 %

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.

CALENDARIO

1° edizione **15-22 novembre**

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

DIRIGENTI

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.

CALENDARIO

DA DEFINIRE

durata: 16 ore
orario: 14.00 - 18.00

RIMBORSATO 80 %

DIRIGENTI:
AGGIORNAMENTO

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.

CALENDARIO

DA DEFINIRE

durata: 6 ore
orario: 15.00 - 18.00

RIMBORSATO 80 %

OPERATORI ALIMENTARI

RIMBORSATO 80 %

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.

CALENDARIO

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

OPERATORI ALIMENTARI:
AGGIORNAMENTO

RIMBORSATO 80 %

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

CALENDARIO

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

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.

CALENDARIO

DA DEFINIRE

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

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

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 rappresentante di commercio.

CALENDARIO

DA DEFINIRE

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

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

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.

CALENDARIO

DA DEFINIRE

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

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

OPERATORE FUNEBRE / 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.

CALENDARIO

DA DEFINIRE

durata: 24 ore
orario: 18.00 - 21.00

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

OPERATORE FUNEBRE / 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.

CALENDARIO

DA DEFINIRE

durata: 36 ore
orario: 18.00 - 21.00

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

OPERATORE FUNEBRE / 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.

CALENDARIO

DA DEFINIRE

durata: 60 ore
orario: 18.00 - 21.00

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

CORSO PER GESTORI DI SALE DA GIOCO E 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 installazione delle apparecchiature.

CALENDARIO

DA DEFINIRE

durata: 4 ore
orario: 14.00 - 18.00

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
• Test finale

GESTORI DI SALE DA GIOCO E LOCALI CON APPARECCHI PER IL GIOCO D'AZZARDO: AGGIORNAMENTO

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 percorso precedente.

CALENDARIO

1° edizione **04 luglio**
2° edizione **11 luglio**
3° edizione **05 settembre**

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

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 ecc.) dei diversi contesti di gioco (ad es. pubblici esercizi versus sale VLT)
• Test finale

GDPR / RESPONSABILE TRATTAMENTO DATI

RIMBORSATO 80 %

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 ai responsabili nominati del trattamento dei dati.

CALENDARIO

DA DEFINIRE

durata: 4 ore
orario: 14.00 - 18.00

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

GDPR / ADDETTO AL TRATTAMENTO DATI

RIMBORSATO 80 %

L'autorizzato (comunemente definito "addetto") è il soggetto che effettua materialmente le operazioni di trattamento sui dati personali. Il corso è rivolto in particolar modo a dipendenti di aziende che a vario titolo trattano i dati di terzi e a titolari, soci, legali rappresentanti di aziende senza dipendenti o con dipendenti, i quali non trattano dati personali.

CALENDARIO

DA DEFINIRE

durata: 4 ore
orario: 14.00 - 18.00

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 e principi fondamentali del Regolamento Privacy
- L'informativa: destinatari, redattori e contenuti, consenso, firma e conservazione

GDPR / VIDEOSORVEGLIANZA

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.

CALENDARIO

DA DEFINIRE

durata: 2 ore
orario: 15.00 - 17.00

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

RIMBORSATO 80 %

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 - Tel. 0341 356911
formazione@ascom.lecco.it

CONFCOMMERCIO LECCO
Presenti, futuro

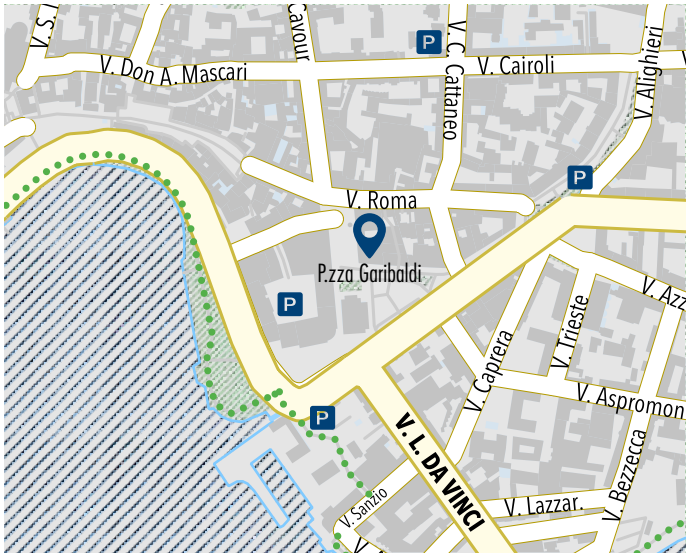
CAT Unione Lecco
Società di Confcommercio Lecco

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



CONFCOMMERCIO LECCO
CAT UNIONE LECCO SRL

Palazzo del Commercio
Piazza Garibaldi 4 - Lecco

UFFICIO FORMAZIONE

Tel. 0341 356911
formazione@ascom.lecco.it
www.confcommerciolecco.it

SEGUICI SUI SOCIAL