SOSTEGNO ALL'AGGIORNAMENTO E ALLA FORMAZIONE PROFESSIONALE DEGLI OPERATORI DEL TERZIARIO E DEL TURISMO

Regolamento 2022

Piazza Giuseppe Garibaldi, 4 Lecco - tel. 0341.356911 fax 0341.284209
www.entibilaterali.lecco.it
c.statti@ascom.lecco.it

1. COME OTTENERE I CONTRIBUTI pag. 3

FORMAZIONE – LAVORO
- *Sostegno per la formazione obbligatoria* cod. L pag. 4
- *Sostegno per la formazione continua e l'aggiornamento professionale* cod. M pag. 5

1. COME OTTENERE I CONTRIBUTI

Beneficiari

Sono beneficiari dei contributi i lavoratori ed imprenditori del commercio, turismo e servizi, con sede legale e/o operativa in provincia di Lecco, che applicano il Contratto Nazionale di Lavoro del Terziario Distribuzione e Servizi ed il Contratto Nazionale di Lavoro del Turismo, sottoscritti da Confcommercio Imprese per l'Italia, Filcams Cgil, Fisascat Cisl, Uiltucs. I sussidi vengono erogati solo con riferimento ai dipendenti la cui sede lavorativa è in Provincia di Lecco.

Per l'erogazione delle prestazioni assistenziali e dei sussidi si fa espresso riferimento a:

- ✓ Il regolamento alle prestazioni assistenziali e sussidi (2020_1)
- ✓ La guida alle prestazioni assistenziali e sussidi (2020_1)
- ✓ I moduli per le domande (2020_1)

disponibili presso la segreteria dell'Ente o scaricabile dal sito internet www.entibilaterali.lecco.it

Disposizioni finali

L'Ente, a suo insindacabile giudizio, potrà in qualsiasi momento sospendere, modificare od annullare, la erogazione dei servizi: sussidi ai lavoratori e contributi all'imprese, in relazione agli impegni di spesa che saranno valutati compatibilmente con le disponibilità economiche e patrimoniali dell'Ente, nonché nei limiti degli stanziamenti che per gli stessi titoli saranno deliberati di anno in anno dal Consiglio Direttivo unitamente al Bilancio di previsione.

(*) La liquidazione degli importi verrà effettuata entro il primo semestre dell'anno successivo, nel caso le richieste superino il limite degli stanziamenti previsti si procederà ad un equa ripartizione delle risorse disponibili.

Ricordiamo che:

Le aziende acquisiscono il diritto alle agevolazioni sulla formazione con le seguenti modalità:

- ✓ da 1 a 5 dipendenti: 1 anno di versamenti all'E.B.
- ✓ oltre i 5 dipendenti: 6 mesi di versamenti all'E.B.

a) Lavoratori

I lavoratori dipendenti acquisiscono il diritto ad ottenere le prestazioni se all'atto della domanda dimostrano di avere versato il contributo almeno per otto mensilità nei dodici mesi precedenti la data dell'evento (in riferimento al periodo antecedente la presentazione della domanda, i contributi possono anche essere non continuativi purché raggiungano la soglia minima di otto mensilità). I lavoratori dipendenti del settore turismo, cosiddetti "stagionali" devono dimostrare di aver versato almeno otto mensilità dei 24 mesi precedenti la data dell'evento.

Devono altresì dimostrare di essere dipendenti di aziende con sede legale e/o operativa in Provincia di Lecco, che rispettino integralmente i punti indicati alla voce "Aziende".

Durante l'anno solare un lavoratore ha diritto ad ottenere al massimo n. 2 tipologie di attività/prestazioni (la presente disposizione non viene applicata alla voce assistenza per figli disabili).

Le prestazioni sono per nucleo famigliare pertanto possono essere richieste solo da uno dei due genitori/lavoratori dipendenti.

Il lavoratore deve compilare e consegnare il modulo relativo al sussidio richiesto, completo in ogni sua parte unitamente alla documentazione richiesta.

b) Aziende

Tutte le aziende e i loro lavoratori dipendenti hanno diritto ad usufruire delle prestazioni purché le prime risultino in regola con l'applicazione integrale dei CCNL di settore ed abbiano regolarmente versato: i contributi agli "Enti Bilaterali" della provincia di Lecco e i contributi a Fondo EST o Fondo FAST.

Le aziende per potere beneficiare delle mutualità devono:

a. applicare e rispettare integralmente, ai sensi dell'art. 10 della legge n. 30/2003, il CCNL per i dipendenti da aziende del Terziario della Distribuzione e dei Servizi / il CCNL per i dipendenti da aziende del Turismo;
b. versare ed impegnarsi a versare i contributi di assistenza contrattuale previsti dal CCNL applicato (es. Ascom);
c. essere in regola con i versamenti dei contributi agli "Enti Bilaterali" della provincia di Lecco (terziario o turismo);
d. rispettare le norme attuative in materia di sicurezza - D.Lgs 81/08;

e. essere in regola con i versamenti dei contributi, in relazione alla figura del Rappresentante Lavoratori per la Sicurezza - D.Lgs 81/08 (fino ad un massimo di 15 dipendenti) o in alternativa dichiarazione con il nominativo del Rappresentante dei Lavoratori per la Sicurezza (RLS);
f. versare il fondo EST o FAST (oppure a corrispondere ai lavoratori l'EDR - elemento distinto della retribuzione- previsto dal CCNL Terziario, Distribuzione e Servizi);
g. avere sede legale e/o operativa in Provincia di Lecco;
h. compilare e consegnare il modulo relativo al sussidio richiesto, completo in ogni sua parte unitamente alla documentazione richiesta.

Sostegno per la formazione obbligatoria - *Cod.L*

Gli Enti Bilaterali promuovono e finanziano annualmente la formazione obbligatoria in materia di salute e sicurezza nei luoghi di lavoro e igiene dei lavoratori dipendenti e dei titolari di impresa, nonché il loro aggiornamento professionale.
L'Ente Bilaterale provvederà a concedere ai propri aderenti un contributo **fino all'80%** del costo di partecipazione al corso (esclusa IVA), certificato da fattura quietanzata.

Cod. L/1 - Formazione/informazione lavoratori in materia Sicurezza D.Lgs. 81/2008
Partecipazione dei lavoratori a corsi di informazione/formazione in materia di sicurezza sul luogo di lavoro ai sensi del D.Lgs. 81/2008: R.L.S., formazione generale e specifica, formazione per preposti e dirigenti, corso per utilizzo delle attrezzature di lavoro per le quali è richiesta specifica abilitazione (carrelli elevatori, gru per autocarro,…) e relativi aggiornamenti.

Cod. L/2 - Formazione Responsabile della Sicurezza (R.S.P.P.) e aggiornamento
Partecipazione a specifico corso da parte del responsabile della sicurezza nominato dall'azienda ai sensi del D.Lgs. 81/2008 e relativi aggiornamenti.

Cod. L/3 - Formazione e aggiornamento Antincendio
Partecipazione del datore di lavoro o propri incaricati a specifico corso sulla normativa di legge antincendio, D.M. 10 marzo 1998.

Cod. L/4 - Formazione e aggiornamento Primo Soccorso
Partecipazione del datore di lavoro o dei propri incaricati a specifico corso sulla normativa di legge per la gestione delle emergenze di primo soccorso, D.M. 388/03.

Cod. L/5 - Formazione e aggiornamento di lavoratori dipendenti e datori di lavoro in materie di igiene e sanità pubblica in sostituzione dell'obbligatorietà del libretto sanitario
Specifico corso di formazione/informazione, ai sensi del Regolamento CE 852/2004, per 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 alimentari.

Sostegno per la formazione continua e l'aggiornamento professionale - *Cod.M*

Formazione continua:

Gli Enti Bilaterali promuovono e finanziano annualmente la formazione continua e l'aggiornamento professionale dei lavoratori dipendenti, dei titolari di impresa e dei lavoratori disoccupati (da massimo 4 mesi) di aziende del settore in regola con le condizioni previste dal Regolamento. L'Ente Bilaterale provvederà a concedere ai propri aderenti un contributo **fino al 50%** del costo di partecipazione al corso (esclusa IVA), certificato da fattura quietanzata.
Il corsi M/1 e M/2 vengono invece finanziati al 100%.

Cod. M/1 - Strategie di vendita e gestione del cliente (100)
Il corso mira a fornire ai partecipanti gli strumenti per gestire con successo i processi di vendita. Questo percorso 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 prodotti e servizi in modo appropriato. Attraverso l'analisi di casi aziendali, il Role play e le esercitazioni in team, il cliente troverà un venditore più motivato, preparato e pronto a soddisfare le diverse esigenze di acquisto.

Cod. M/2 - Inglese: le 200 parole per accogliere il turista (100)
Il corso è rivolto agli operatori delle strutture turistico ricettive con sede nella provincia di Lecco. Le lezioni si focalizzeranno sull'arricchimento del lessico specifico di settore così da consentire ai partecipanti di poter accogliere al meglio i visitatori stranieri ed operare in un contesto internazionale.

Cod. M/3 - Mindfulness: come vivere creativamente nel presente senza sentirsi sopraffatti dalla mente (50)
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.

Cod. M/4 - Consulenza d'immagine, personal shopper e armocromia per commessi (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 fare 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.

Cod. M/5 - Il vino per tutti (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, scoprirete i segreti di questo prezioso nettare, attraverso lezioni teoriche e degustazioni guidate.

Cod. M/6 - Dessert al piatto, tra il dolce e il salato (50)
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.

Cod. M/7 - Il cappuccino e il suo mondo (50)
Il corso di Latte Art è un 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.

Cod. M/8 - I costi di gestione nella ristorazione (50)
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.

Cod.M/9 - I sapori e i pesci del lago di Como (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.

Cod. M/10 - Le alternative all'espresso: i filter coffee (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.

Cod. M/11 - Caffetteria di base (50)
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.

Cod. M/12 - Contabilitá - livello base (50)
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.

Cod.M/13 - Paghe e contributi - livello base (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.

Cod.M/14 - Leadership femminile (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? 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.

Cod. M/15 - Accesso agli atti, conformità urbanistica e conformità catastale (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.

Aggiornamento professionale "La Comunicazione Digitale":

Anche per l'anno 2022 sono presenti azioni formative di sostegno legate al digitale, con la finalità di contribuire al miglioramento dei livelli di comunicazione e marketing digitale delle aziende del Terziario e Turismo.
Gli operatori potranno apprendere gli strumenti più adatti ad aumentare la visibilità e a rafforzare l'immagine aziendale, promuovendo i propri prodotti o servizi.

L'Ente Bilaterale provvederà a concedere ai propri aderenti un contributo **(vedi legenda*)** del costo di partecipazione al corso (esclusa IVA), certificato da fattura quietanzata.
***Legenda: (50) contributo fino al 50% - (100) rimborsato al 100% -**

Cod. DIG/1 - La gestione del cliente attraverso, database, email e whatsapp (50)
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 e-mail e messaggi vincenti.

Cod. DIG/2 - Comunicare per fare business sui social (50)
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 a capire come creare contenuti volti al business.

Cod. DIG/3 - Turismo… "digitale" (50)
Il corso di Digital Marketing Turistico vuole 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.

Cod. DIG/4 - E-commerce: un valido alleato per le tue vendite (50)
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.

Cod. DIG/5 - Marketing digitale per agenzie immobiliari (50)
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.

Cod. DIG/6 - Fare pubblicità sui social network (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.