



CONFCOMMERCIO  
LECCO  
*Presenti, futuro*



CAT Unione  
Lecco  
*Società di Confcommercio Lecco*

# CORSI 2024

L'ESPERIENZA DI IMPARARE



Un anno ricco di nuove proposte formative, docenti qualificati, professionalità ed entusiasmo vi accompagneranno lungo il percorso.

La nostra mission si esprime e si rinnova anche nella ricerca di tecnologie all'avanguardia al servizio dell'apprendimento.



Quest'anno potrai scegliere tra moltissime esperienze  
in aula e online.

**Ti aspettiamo!**

IL SEGRETARIO GENERALE  
CONFCOMMERCIO LECCO

**ALBERTO RIVA**

LA RESPONSABILE  
AREA FORMAZIONE

**CHIARA SILVERIJ**

IL PRESIDENTE  
CAT UNIONE LECCO SRL

**ANGELO BELGERI**

# INDICE CORSI



01

CORSI  
**PER TUTTI**

PAG. 05

02

CORSI  
**OBBLIGATORI**

PAG. 37

03

CORSI  
**ONLINE**

PAG. 57



# LE AZIENDE ISCRITTE AGLI ENTI BILATERALI POTRANNO RICHIEDERE IL RIMBORSO SUI SEGUENTI CORSI:

## 9 CORSI RIMBORSATI AL 100%

Google My Business e Google Ads P.Max  
Come utilizzare l'intelligenza artificiale per la comunicazione della tua attività  
Email e Whatsapp marketing  
Inglese turistico & commerciale - livello intermedio  
Tedesco turistico & commerciale - livello base  
Inglese: le 200 parole per accogliere il turista  
Pronti a gestire il cliente difficile  
Missione, valori e obiettivi per il successo della tua azienda  
Come generare coinvolgimento e impegno nei collaboratori

## 13 CORSI RIMBORSATI AL 50%

Come utilizzare LinkedIn per costruire il tuo personal brand e raggiungere nuovi clienti  
Food e visual merchandising: comunicare con il cibo  
Mindfulness  
Valorizza le tue forme  
Metti in moto il tuo business  
Paghe e contributi - livello base  
Contabilità - livello base  
Barman - livello base  
Caffetteria di base  
Serata drink Caraibici  
Da nord a sud: l'Italia in un bicchiere  
Serata Gin  
Il cappuccino e il suo mondo

## RIMBORSATI ALL'80%

Tutti i corsi dell'Area Sicurezza sul lavoro e Igiene-Sanità (anche acquistati online)



Scarica dal sito [www.entibilaterali.lecco.it](http://www.entibilaterali.lecco.it) il Regolamento per verificare i requisiti e usufruire dei rimborsi previsti sulla formazione.



01

CORSI  
PER TUTTI

<b>1.1 IL DIGITALE .....</b>	<b>06</b>	<b>1.5 CORSI CREATIVI .....</b>	<b>22</b>
Come utilizzare LinkedIn per costruire il tuo personal brand e raggiungere nuovi clienti	06	Home sweet home: speciale cucina	22
Google My Business e Google Ads P.Max	07	L'armadio dei tuoi sogni	23
Come utilizzare l'intelligenza artificiale per la comunicazione della tua attività	08		
Email e Whatsapp marketing	09	<b>1.6 IL MONDO DEL BAR .....</b>	<b>24</b>
		Barman - livello base	24
<b>1.2 LINGUE .....</b>	<b>10</b>	Caffetteria di base	25
Inglese turistico & commerciale: livello intermedio	10	Serata drink Caraibici	26
Tedesco turistico & commerciale: livello base	11	Da nord a sud: l'Italia in un bicchiere	27
Inglese: le 200 parole per accogliere il turista	12	Serata Gin	28
		Il cappuccino e il suo mondo	29
<b>1.3 COMUNICAZIONE MARKETING E VENDITA .....</b>	<b>13</b>	<b>1.7 CUCINA E PASTICCERIA PER TUTTI .....</b>	<b>30</b>
Pronti a gestire il cliente difficile	13	Pizze e focacce	30
Food e visual merchandising: comunicare con il cibo	14	Il vero sapore del mare	31
Mindfulness	15	Dolci che passione	32
Valorizza le tue forme	16	Torte al cioccolato	33
Metti in moto il tuo business	17	Il menù di Natale	34
Missione, valori e obiettivi per il successo della tua azienda	18		
Come generare coinvolgimento e impegno nei collaboratori	19	<b>1.8 CORSI PER BAMBINI .....</b>	<b>35</b>
		Piccoli chef in cucina	35
<b>1.4 CORSI TECNICI .....</b>	<b>20</b>		
Paghe e contributi - livello base	20		
Contabilità - livello base	21		

# 1.1 IL DIGITALE

## Come utilizzare LinkedIn per costruire il tuo personal brand e raggiungere nuovi clienti

Se sei un Agente di commercio questo corso fa per te... imparerai come utilizzare al meglio le funzioni del social network LinkedIn, allo scopo di aumentare la reputazione del brand istituzionale o personale, posizionandoti secondo la tua visione aziendale, ad intercettare i potenziali clienti in target e condurre promozioni per aumentare i contatti su segmenti mirati.

### Programma

- Utilizzare in modo completo ed efficace LinkedIn in tutte le sue funzioni: ottimizzare il profilo, 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
- Introduzione alla social policy
- Impostare e ottimizzare una pagina aziendale e il suo piano dei contenuti per coinvolgere i follower
- Gli strumenti pubblicitari che LinkedIn mette a disposizione e come utilizzarli

**Docenti certificati Google**



RIMBORSATO  
50%

### CALENDARIO

**29 gennaio**  
**05 febbraio**

**giorno:** lunedì  
**durata:** 8 ore  
**orario:** 09.00 - 13.00

In collaborazione con

  
AGENTI  
**FNAARC**  
LECCO

# Google My Business e Google Ads P.Max

Utilizzare la scheda dell'attività locale gratuita di Google My Business è un'operazione fondamentale per permettere alle aziende di essere visibili nelle ricerche su Google a livello locale. L'obiettivo è quello di spiegare come sfruttare al meglio questo strumento in tutte le sue caratteristiche, dall'apertura dell'account, alle impostazioni base, agli aggiornamenti cadenzati, fino alla gestione delle recensioni.

## Programma

- Cos'è Google My Business
- Impostare correttamente una scheda azienda per una sede o un gruppo di sedi
- Come creare un piano editoriale in GMB
- Come gestire un programma di recensione di successo
- Sponsorizzare i propri punti vendita in Google: come funzionano le campagne P.Max
- Come impostare le P.Max
- Come leggere le metriche ottenute

## Docenti certificati Google



## CALENDARIO

18-25 marzo

**giorno:** lunedì

**durata:** 8 ore

**orario:** 14.00 - 18.00



## Come utilizzare l'intelligenza artificiale per la comunicazione della tua azienda

Come conquistare i clienti attraverso i contenuti della tua azienda? L'intelligenza artificiale (AI) può essere un valido alleato!

Il corso è rivolto a tutti coloro che hanno l'esigenza di incrementare visibilità e notorietà del proprio brand per acquisire reputazione e fiducia.

Ti aiuteremo a capire come creare contenuti volti al business attraverso l'intelligenza artificiale.

### Programma

- La strategia dei contenuti
- Le interrogazioni alla AI
- Scrivere i contenuti per la tua attività
- I tools content AI

**Docenti certificati Google**



### CALENDARIO

**15 aprile**

**giorno:** lunedì

**durata:** 4 ore

**orario:** 14.00 - 18.00

## Email e Whatsapp marketing

L'Email marketing rimane tra le tecniche di digital marketing più efficaci. Oggi è possibile fidelizzare i propri clienti anche con Whatsapp! Questo corso ti aiuterà a migliorare le strategie per costruire una lista di contatti di qualità, creare e mantenere la reputazione della tua azienda ai più alti livelli e generare contenuti vincenti. Imparerai così come ottenere il massimo dalle tue campagne di Email marketing.

### Programma

- Introduzione all'Email marketing
- Costruire un buon database
- Analisi di una email vincente
- Impariamo a usare Mailchimp
- Impariamo a usare Whatsapp business
- Impariamo a usare liste broadcast su Whatsapp

**Docenti certificati Google**



### CALENDARIO

**07-14 ottobre**

**giorno:** lunedì

**durata:** 6 ore

**orario:** 15.00 - 18.00

## 1.2 LINGUE

### Inglese turistico & commerciale: livello intermedio

Il corso è rivolto a chi conosce l'inglese a livello base o abbia frequentato un percorso base. Il programma mira a potenziare le strutture grammaticali, lessicali e comunicative da utilizzare in ambito turistico e commerciale. Saranno sviluppate competenze spendibili durante qualsiasi scambio linguistico con turisti stranieri e persone che si muovono sul nostro territorio per lavoro oppure per viaggiare all'estero.

#### Programma

##### COMUNICAZIONE:

Potenziamento delle funzioni linguistiche viste nel livello base attraverso attività di role-playing:

- Interacting with tourists in a hotel
- Interacting with tourists in a restaurant
- Interacting with tourists in a shop
- Replying to emails
- Answering the phone

##### LESSICO:

- Jobs
- Daily routine
- Weather
- Dates and time
- Leisure activities

##### GRAMMATICA:

- Present continuous VS Present simple
- Prepositions of time and place
- Past simple regular & irregular verbs
- Word order in questions
- Quantifiers: how much/ how many before countable & uncountable nouns



#### CALENDARIO

**04-11-18-25** marzo

**08-15** aprile

**giorno:** lunedì

**durata:** 18 ore

**orario:** 09.00 - 12.00

## Tedesco turistico & commerciale: livello base

La dimensione turistica e commerciale della nostra area si sta evolvendo verso una clientela internazionale soprattutto tedesca. Il corso si propone di sviluppare le basi grammaticali ed espressive tipiche di questi settori per accogliere i clienti stranieri, fornendo così ad albergatori, ristoratori e commercianti gli strumenti per comunicare.

### Programma

- Elementi della grammatica di base
- Impostazione della pronuncia
- Per gli albergatori: saper accogliere il cliente tedesco e fornire informazioni relative al suo soggiorno
- Per i ristoratori: dettagliare le caratteristiche di piatti tipici e vini locali
- Per i commercianti: descrivere i propri prodotti e gestire i pagamenti

Il docente conferirà al corso un'impronta pratica e piacevole, trasmettendo conoscenze spendibili già dopo qualche lezione.



### CALENDARIO

**06-13-20-27** marzo

**03-10-17-24** aprile

**08-15** maggio

**giorno:** mercoledì

**durata:** 30 ore

**orario:** 14.30 - 17.30

## Inglese: le 200 parole per accogliere il turista

La vocazione turistica e imprenditoriale del nostro territorio rende indispensabile la conoscenza della 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 o semplicemente per viaggiare.

Il metodo di insegnamento del docente 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



### CALENDARIO

**14-21-28 ottobre**  
**04-11-18-25 novembre**

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

# 1.3 COMUNICAZIONE, MARKETING E VENDITA ...

## Pronti a gestire il cliente difficile

Questo percorso è dedicato al personale che si trova a diretto contatto con i clienti: commesse, venditori, commerciali, service, front e back office, baristi e camerieri...

In ogni ruolo o professione si nasconde il pericolo che da una situazione complessa si passi a una situazione ad alta tensione, accompagnata da una crescente aggressività del cliente.

L'escalation dell'aggressività mette a repentaglio la relazione con il cliente, con il rischio di perdere il controllo o, peggio ancora, di perdere l'utente stesso.

Imparando a gestire tutte le componenti ostili ne uscirete vincenti, rafforzerete la relazione con il vostro interlocutore e saprete tutelare voi stessi.

### Programma

- Regole per una comunicazione appropriata:
  - Le parole da non dire mai
  - I segnali verbali e non verbali
  - Ascolto ed empatia
- Comunicare con un cliente aggressivo:
  - Riconosco la mia reazione allo stress, alla rabbia, all'aggressività, alla paura
  - Struttura e regole di una comunicazione aggressiva
  - Tecniche della comunicazione per gestire situazioni di alto stress



### CALENDARIO

**05-12 febbraio**

**giorno:** lunedì

**durata:** 8 ore

**orario:** 14.00 - 18.00



## Food e visual merchandising: comunicare con il cibo

Il corso offre una full immersion nel settore del visual merchandising e della vetrinistica in relazione al settore food, con l'analisi di tecniche comprovate per esaltare al meglio il locale. Durante le ore di lezione, sia teoriche che pratiche, verranno presi in considerazione tutti gli aspetti di un allestimento di successo: display, layout, luci, colori, posizione e caratteristiche del bancone, immagini e cartelli, ecc.

### Programma

- Il nuovo consumatore
- Che risultati produce il visual merchandising
- Vantaggi per il consumatore
- Modalità espositive
- Collocazione in funzione alla rotazione della merce
- Display
- I 5 sensi
- Le vetrine e le sue regole



RIMBORSATO  
50%

### CALENDARIO

**19 febbraio**

**giorno:** lunedì

**durata:** 4 ore

**orario:** 14.00 - 18.00

## Mindfulness

La mindfulness è una pratica di meditazione e consapevolezza che consiste nel portare attenzione 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 mira a fornire un supporto concreto allo stress connesso al multitasking a cui siamo sottoposti ogni giorno.

### Programma

Impareremo a:

- Sviluppare piena consapevolezza del corpo, delle emozioni e dei pensieri
- Coltivare uno stato profondo di attenzione cosciente
- Uscire dalla pesantezza e dalle rigidità della mente critica
- Coltivare la flessibilità
- 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



RIMBORSATO  
50%

### CALENDARIO

**09-16-23-30 maggio**  
**06 giugno**

**giorno:** giovedì  
**durata:** 10 ore  
**orario:** 18.00 - 20.00



## Valorizza le tue forme

Questo corso è dedicato alle forme corporee e alle tecniche di body-shaping.

In questa esperienza imparerai a utilizzare i capi di abbigliamento per valorizzare le caratteristiche del corpo e a esprimere il tuo stile personale.

Il corso è adatto a commessi, addetti alla vendita di abbigliamento, ai privati e a tutte quelle persone desiderose di imparare a valorizzare la propria immagine attraverso la conoscenza e l'utilizzo di tecniche e di semplici strategie a servizio dello stile.

### Programma

- La figura verticale: le proporzioni corporee
- La figura orizzontale e le tipologie corporee: triangolo, triangolo invertito, rettangolo, clessidra, diamante
- Caratteristiche fisiche specificanti
- Linee esterne e linee interne, linee verticali e orizzontali: analisi delle caratteristiche dei capi di abbigliamento
- Tecniche di body shaping e camouflagge: come usare i capi di abbigliamento per creare illusioni ottiche di allungamento, per valorizzare le peculiarità della figura fisica e per creare focus.
- Tecniche di styling: materiali, tessuti, forme, fantasie, colori e tecniche di abbinamento per creare outfit



### CALENDARIO

**08-22 aprile**

**giorno:** lunedì

**durata:** 8 ore

**orario:** 09.00 - 13.00

## Metti in moto il tuo business

Questo corso è progettato per fornire agli Agenti immobiliari le competenze e le strategie necessarie per accelerare e ottimizzare il business. Attraverso sessioni interattive e pratiche, i partecipanti acquisiranno strumenti efficaci per la ricerca di opportunità, la generazione di lead, la padronanza delle tecniche di ricerca immobiliare, il prospecting e il marketing vincente, oltre a sviluppare abilità nel fissare appuntamenti di acquisizione impattanti.



### Programma

- Scopri il potere della ricerca: come trovare le opportunità nascoste
- Il segreto del successo: il modello di lead generation che funziona
- Padroneggia le tecniche di ricerca: trova le migliori proprietà immobiliari in pochi passi
- Prospecting e Marketing: la formula vincente per conquistare nuovi clienti immobiliari
- Scatena l'impatto con lo sviluppo della notizia: come fissare appuntamenti di acquisizione

### CALENDARIO

**10 aprile**

**giorno:** mercoledì  
**durata:** 6 ore  
**orario:** 09.00 - 12.30  
e 13.30 - 16.00

In collaborazione con



## Missione, valori e obiettivi per il successo della tua azienda

Il Personal Branding è la capacità di comunicare ai potenziali clienti, chi siamo, cosa facciamo e perché dovrebbero scegliere proprio noi.

Il corso ha l'obiettivo di aiutare i partecipanti a esplorare i bisogni e i desideri individuali per affrontare dei passaggi fondamentali di conoscenza di sé, prima di dedicare le energie alla comunicazione del proprio brand. È necessario chiedersi cosa muove verso un determinato obiettivo, altrimenti non sarà facile restare "focalizzati" e orientati su di esso. Comprendere la vision e trasformarla in mission è un processo fondamentale per avere chiarezza dei valori professionali e personali. Solo allora saremo pronti a comunicarlo e farne un successo!

### Programma

- Osservazione: riconoscere le proprie emozioni, identificare i desideri e comprendere i bisogni professionali e personali
- Comprensione: affrontare sfide e prendere decisioni con maggiore consapevolezza, guidati da una conoscenza profonda di ciò che realmente siamo e vogliamo diventare (vision e mission)
- Esplorazione: le fasi per raggiungere il successo e il benessere professionale



### CALENDARIO

**03-10-17 giugno**

**giorno:** lunedì

**durata:** 9 ore

**orario:** 14.00 - 17.00

In collaborazione con



## Come generare coinvolgimento e impegno nei collaboratori

Come ingaggiare i propri collaboratori affinché continuino ad essere nel tempo colonne portanti dell'impresa?

Come intercettare per tempo i loro bisogni di cambiamento, sicurezza, equilibrio, in modo da poter dare una risposta efficace in una logica vincente tra aziende e personale?

Uno dei più grandi problemi che i titolari d'impresa riscontrano in questi anni, specie dopo l'emergenza pandemica, è la difficoltà a fidelizzare i propri collaboratori, per garantirsi la loro collaborazione sul lungo periodo a supporto del progetto aziendale.

I partecipanti troveranno nel corso spunti di riflessione utili e proposte pratiche per lavorare sul people engagement e sulla motivazione dei propri collaboratori.

### Programma

- Il processo di evoluzione personale e professionale e il coinvolgimento dei collaboratori in azienda
- L'employer branding: uno strumento per l'azienda per attrarre e fidelizzare collaboratori competenti e motivati
- I presupposti fondamentali: visione chiara, cultura condivisa, obiettivi definiti
- Comprendere talenti, attitudini e leve motivazionali dei propri collaboratori per valorizzarli al meglio
- Motivare con la relazione: la creazione della fiducia e la gestione dell'errore



### CALENDARIO

**09-16 ottobre**

**giorno:** mercoledì  
**durata:** 8 ore  
**orario:** 14.00 - 18.00

## 1.4 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 giungeremo all'elaborazione della busta paga.

#### 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



RIMBORSATO  
50%

#### CALENDARIO

**14-21-28 febbraio**  
**06-13-20-27 marzo**  
**03-10-17 aprile**

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



## Contabilità: livello base

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

### 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



### CALENDARIO

1° edizione **12-19-26 marzo**  
**02-09-16-23-30 aprile**

2° edizione **24 settembre**  
**01-08-15-22-29 ottobre**  
**05-12 novembre**

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

# 1.5 CORSI CREATIVI

## Home sweet home: speciale cucina

Stop al disordine!

Un appuntamento ricco di consigli e buone pratiche per organizzare al meglio la tua cucina. La nostra professional organizer ti fornirà interessanti strategie per sfruttare al meglio ogni angolo della cucina, perché lo spazio sembra non bastare mai.

Durante il corso imparerai come organizzare pensili e cassetti ma anche il frigo e la dispensa, così avrai sempre tutto comodamente a portata di mano. La tua cucina diventerà il posto ideale per trascorrere tempo di qualità insieme a tutta la famiglia!

### Programma

- Le regole fondamentali per una cucina funzionale
- Come moltiplicare lo spazio nei cassetti e nei pensili
- I segreti per una dispensa sempre organizzata e funzionale
- I consigli per organizzare il frigorifero ed evitare gli sprechi
- Come fare una spesa smart e risparmiare tempo e denaro
- Come cucinare ottime pietanze in poco tempo



### CALENDARIO

**13 febbraio**

**giorno:** martedì

**durata:** 3 ore

**orario:** 18.00 - 21.00

## L'armadio dei tuoi sogni

Non sarebbe un sogno poter contare ogni mattina su un armadio organizzato e funzionale?

L'armadio è lo spazio della casa che genera il flusso che assorbe più tempo, energia e denaro e addirittura il 70% delle persone lo identifica come prima causa del disordine.

In questo imperdibile appuntamento la nostra professional organizer ti guiderà a trovare soluzioni pratiche e funzionali per trasformare l'armadio nel tuo miglior alleato di ogni giorno.

Durante il corso imparerai come ottimizzare e sfruttare al meglio gli spazi nell'armadio e nei cassetti, per ritrovare la piacevole sensazione di avere il capo adeguato ad ogni occasione, sempre a portata di mano e riscoprirai alcuni tesori nascosti nel tuo guardaroba!



### Programma

- Cosa vuol dire fare decluttering e perché non ne potrai più fare a meno
- Cosa deve e non deve stare nell'armadio
- Come sfruttare al meglio l'interno dell'armadio
- Come scegliere gli accessori più adatti per organizzare ogni cosa
- Buone abitudini e piccole accortezze per mantenere l'ordine nel tempo
- Pieghiamo insieme

### CALENDARIO

**23 ottobre**

**giorno:** mercoledì

**durata:** 3 ore

**orario:** 18.00 - 21.00



## 1.6 IL MONDO DEL BAR

### Barman: livello base

Un percorso intenso e appassionante 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 amanti dei cocktails.

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

#### Programma

- La figura del bartender
- Le attrezzature necessarie
- Il giusto bicchiere dei cocktails
- Il bilanciamento dei drink
- Le tecniche di preparazione
- Il ghiaccio, ingrediente fondamentale
- Il mondo dei distillati e la loro storia
- I drink più bevuti al mondo, tasting e pratica
- Personalizzare i drink
- Il drink cost



#### CALENDARIO

**26-27 febbraio**  
**04-05-11-12-18-19-25-26 marzo**

**giorno:** lunedì e martedì  
**durata:** 35 ore  
**orario:** 18.00 - 21.30

In collaborazione con



## Caffetteria di base

Un percorso rivolto a chi per la prima volta si avvicina al mondo della caffetteria con l'obiettivo di lavorare presso bar e strutture ricettive o ad aspiranti imprenditori.

### 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



### CALENDARIO

**07-14-21-28 maggio**

**giorno:** martedì

**durata:** 12 ore

**orario:** 18.00 - 21.00

In collaborazione con



## Serata drink Caraibici

Un corso avvincente tra cocktail e leggende... frutta, spezie e rum. Attraverso le tecniche più moderne riproporremo i cocktails delle antiche tradizioni in modo innovativo.

### Programma

- Il Messico e i suoi drink
- Drink caraibici
- I cocktail di Hemingway



### CALENDARIO

**12 giugno**

**giorno:** mercoledì

**durata:** 3 ore

**orario:** 18.00 - 21.00

## Da nord a sud: l'Italia in un bicchiere

In viaggio per l'Italia, scopriremo i vini che hanno fatto grande il nostro paese dal punto di vista enologico.

Durante ogni serata assaggeremo 4 calici e ne scopriremo insieme le peculiarità e le qualità.

### Programma

- L'Italia: una nazione enologicamente unica!
- La tradizione dei rossi
- I grandi bianchi
- I calici della viticoltura eroici
- Bollicine
- Il mare nel bicchiere
- I vini del sud: tra potenza ed eleganza
- I sorsi che non ti aspetti... e che non dimenticherai



### CALENDARIO

**17-24 settembre**  
**01 ottobre**

**giorno:** martedì  
**durata:** 9 ore  
**orario:** 18.00 - 21.00

## Serata Gin

Il nostro bartender vi accompagnerà nel percorso che parte dall'origine del Gin fino a scoprire come viene prodotto.

Dopo l'affascinante storia, la seconda parte della serata sarà dedicata alla degustazione.

### Programma

- Origine del Gin e metodo di produzione
- Classificazione
- Gin Tonic
- Le toniche
- Cocktail a base Gin
- Degustazione



### CALENDARIO

**29 ottobre**

**giorno:** martedì

**durata:** 3 ore

**orario:** 18.00 - 21.00

## Il cappuccino e il suo mondo

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

### Programma

- L'espresso perfetto
- I tipi di latte e la tecnica di montatura
- Le basi del Latte Art: le figure decorative del cappuccino
- Prove pratiche di decorazione



RIMBORSATO  
50%

### CALENDARIO

**19 novembre**

**giorno:** martedì

**durata:** 6 ore

**orario:** 09.00 - 12.00 e 13.00 - 16.00

In collaborazione con





# 1.7 CUCINA E PASTICCERIA PER TUTTI .....

## Pizze e focacce

Un corso amatoriale per gli appassionati, due lezioni guidate da un professionista dei lievitati che vi farà conoscere i procedimenti, gli ingredienti e le tecniche di lavorazione per realizzare buonissime pizze e focacce.



### Programma

- I tipi di impasto
- La lievitazione
- I diversi tipi di cotture
- Pizze, focacce e grissini
- Degustazione

### CALENDARIO

**21-22 febbraio**

**giorno:** mercoledì e giovedì

**durata:** 8 ore

**orario:** 17.30 - 21.30

## Il vero sapore del mare

Una serata in compagnia dello chef Claudio Prandi che realizzerà per voi un menù a base di pesce di mare.



### Programma

- Scelta, pulizia e principali tagli del pesce
- Tecniche di cottura e abbinamenti con le verdure
- Esecuzione delle ricette, presentazione e degustazione

### CALENDARIO

**23 aprile**

**giorno:** martedì

**durata:** 3,5 ore

**orario:** 17.30 - 21.00



## 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

- Paste friabili, pan di spagna, bignè, sfoglie
- Creme basi e farciture alternative
- Torte da forno e morbide alle creme
- Introduzione al dolce innovativo, bavaresi e mousse
- Cenni di decorazione
- Degustazione

### CALENDARIO

**16-23-30 maggio**

**giorno:** giovedì

**durata:** 12 ore

**orario:** 17.30 - 21.30

## Torte al cioccolato

Un viaggio nel mondo del cioccolato!  
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.

### 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



### CALENDARIO

**06-13 novembre**

**giorno:** mercoledì

**durata:** 8 ore

**orario:** 17.30 - 21.30

## Il menù di Natale

Idee e consigli per la festa più attesa dell'anno! Dall'aperitivo al dolce: 5 piatti tradizionali rivisti e proposti in chiave moderna per stupire i vostri ospiti con un menù davvero gustoso.

### Programma

- Le materie prime: scelta e cottura
- Il menù di Natale...a sorpresa
- Esecuzione delle ricette, presentazione e degustazione



### CALENDARIO

**26-27 novembre**

**giorno:** martedì e mercoledì

**durata:** 7 ore

**orario:** 17.30 - 21.00

# 1.8 CORSI PER BAMBINI

## Piccoli chef in cucina: dai 4 ai 10 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

PASTICCERI	<b>18-25 gennaio</b>
PASTICCIONI	<b>01-08 febbraio</b>
STASERA	<b>28 marzo</b>
CUCINO IO	<b>04-11-18 aprile</b>
RICETTE MOSTRUOSE	<b>03-10-17-24 ottobre</b>
STUZZICHINI E MERENDE GOLOSE	<b>23-30 gennaio</b> <b>06-13 febbraio 2025</b>

**giorno:** giovedì

**durata:** 6 ore

**orario:** 16.30 - 18.00



02

CORSI

**OBBLIGATORI**

## 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 livello 1	42
Aggiornamento antincendio livello 1	42
Antincendio livello 2	43
Aggiornamento antincendio livello 2	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
Aggiornamento operatore funebre necroforo	51
Addetto alla trattazione affari	52
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 GDPR PRIVACY ..... 54

Responsabile trattamento dati	54
Addetto al trattamento dati	54
Videosorveglianza	55
Trattamento dei dati sanitari	55

## 2.1 SICUREZZA



### R.S.P.P.

#### Responsabile servizio prevenzione protezione

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)

### 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.

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

#### CALENDARIO

1° edizione **06-13-20-27 maggio**  
2° edizione **04-11-18-25 novembre**

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



#### CALENDARIO

1° edizione **18-25 marzo**  
2° edizione **14-21 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.

## Carrelli elevatori: aggiornamento carrelli elevatori semoventi con conducente a bordo

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

### CALENDARIO

DA DEFINIRE

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



### CALENDARIO

1° edizione **13 marzo**  
2° edizione **26 giugno**  
3° edizione **13 novembre**

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







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

## 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.

### CALENDARIO

DA DEFINIRE

**durata:** 32 ore

**orario:** 14.00 - 18.00



### CALENDARIO

1° edizione **23 maggio**

2° edizione **07 novembre**

**giorno:** giovedì

**durata:** 4 ore

**orario:** 14.00 - 18.00

1° edizione **18-25 gennaio**

2° edizione **23-30 gennaio 2025**

**giorno:** giovedì

**durata:** 8 ore

**orario:** 14.00 - 18.00





## Primo soccorso

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 e nel rispetto del Testo Unico, art. 45 del D.Lgs. 81/08 e s.m.i.

Le docenze prevedono la partecipazione di personale specializzato del 118 dell'Ospedale di Lecco.

## 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 **11-18-25 marzo**  
2° edizione **30 settembre**  
**07-14 ottobre**

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



### CALENDARIO

1° edizione **12 febbraio**  
2° edizione **04 marzo**  
3° edizione **09 aprile\***  
4° edizione **01 luglio**  
5° edizione **08 ottobre\***  
6° edizione **28 ottobre**  
7° edizione **11 novembre**

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





## Antincendio: livello 1

(ex basso rischio)

Questo corso teorico-pratico mira a fornire ai partecipanti le competenze e gli strumenti necessari a ricoprire l'incarico di addetto alla lotta antincendio e gestione delle emergenze in attività classificate a rischio di incendio basso, ai sensi del D.M. 02/09/2021.

### CALENDARIO

1° edizione **08 aprile**  
2° edizione **21 ottobre**

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



## Antincendio: aggiornamento antincendio livello 1

(ex basso rischio)

Il D.M. GSA del 02/09/2021 definisce programmi, contenuti e durata dei corsi di aggiornamento per gli addetti antincendio.

Il corso teorico-pratico prevede due ore di aggiornamento ogni 5 anni con un istruttore qualificato.

### CALENDARIO

1° edizione **08 aprile**  
2° edizione **21 ottobre**

**giorno:** lunedì  
**durata:** 2 ore  
**orario:** 14.00 - 16.00





## Antincendio: livello 2

(ex medio rischio)

Questo corso mira a fornire ai partecipanti le competenze e gli strumenti necessari a ricoprire l'incarico di addetto alla lotta antincendio e gestione delle emergenze, ai sensi del D.M. 02/09/2021.

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

## Antincendio: aggiornamento antincendio livello 2

(ex medio rischio)

Il D.M. GSA del 02/09/2021 definisce programmi, contenuti e durata dei corsi di aggiornamento addetti antincendio.

Il corso di aggiornamento prevede due ore di teoria e tre di pratica ogni 5 anni, con l'assistenza tecnica di un istruttore qualificato.

### CALENDARIO

1° edizione **08-15\* aprile**  
2° edizione **21-28\* ottobre**

**giorno:** lunedì  
**durata:** 8 ore  
**orario:** 14.00 - 18.00 /  
08.45 - 12.45\*



### CALENDARIO

1° edizione **15 aprile**  
2° edizione **28 ottobre**

**giorno:** lunedì  
**durata:** 5 ore  
**orario:** 08.45 - 13.45





## 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.

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

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

### CALENDARIO

DA DEFINIRE

**durata:** 4 ore

**orario:** 14.00 - 18.00



### CALENDARIO

DA DEFINIRE

**durata:** min. 4 ore: Basso rischio

min. 8 ore: Medio rischio

min. 12 ore: Alto rischio

**orario:** 14.00 - 18.00





## Formazione lavoratori: aggiornamento

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

- 1° edizione **04-11 marzo**
- 2° edizione **13-20 maggio**
- 3° edizione **22-29 ottobre\***

**giorno:** lunedì/martedì\*  
**orario:** 15.00 - 18.00





## 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.

### CALENDARIO

DA DEFINIRE

**durata:** 8 ore

**orario:** 14.00 - 18.00



## Preposti: aggiornamento

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

DA DEFINIRE

**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



## 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



## 2.2 IGIENE E SANITÀ



### 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.

### Operatori alimentari: aggiornamento

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

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



#### CALENDARIO

**Sede Lecco**

**Da gennaio a dicembre**

**giorno:** lunedì

**durata:** 2 ore

**orario:** 15.00 - 17.00

Merate e 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.

### **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.

#### **CALENDARIO**

DA DEFINIRE

**giorno:** dal lunedì al 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

#### **CALENDARIO**

DA DEFINIRE

**giorno:** dal lunedì al 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 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:** dal lunedì al 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

## 2.4 CORSI REGOLAMENTATI



### 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.

Nuovi percorsi formativi in base all'attuale regolamento regionale del 14/06/2022 n. 4 per le attività funerarie.

#### CALENDARIO

DA DEFINIRE

**durata:** 36 ore

**orario:** 18.00 - 21.00

##### Programma

- Predisporre e gestire l'accoglienza del cliente
- Eseguire il confezionamento e il trasporto del feretro
- Esecuzione del servizio funebre nel rispetto delle norme di salute e sicurezza sul lavoro, delle precauzioni igienico sanitarie e di salvaguardia ambientale

### Operatore funebre necroforo: aggiornamento

Gli Operatori Funebri che hanno già frequentato il percorso di 24 ore, continuano a ricoprire il ruolo previa acquisizione del titolo aggiornato ai sensi della nuova regolamentazione. Entro Novembre 2025 sarà necessario frequentare un percorso di aggiornamento.

Nuovi percorsi formativi in base all'attuale regolamento regionale del 14/06/2022 n. 4 per le attività funerarie.

#### CALENDARIO

DA DEFINIRE

**durata:** 12 ore

**orario:** 18.00 - 21.00

##### Programma

- Eseguire il confezionamento e il trasporto del feretro



## Addetto alla trattazione affari

L'addetto alla trattazione affari affianca e supporta il Direttore tecnico nel gestire l'impresa funebre come azienda commerciale, curando gli aspetti commerciali e le relazioni di marketing, svolgendo le pratiche amministrative.

Nuovi percorsi formativi in base all'attuale regolamento regionale del 14/06/2022 n. 4 per le attività funerarie.

## 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 e le relazioni di marketing, svolgendo le pratiche amministrative e gestendo, se presenti, le sedi commerciali.

Nuovi percorsi formativi in base all'attuale regolamento regionale del 14/06/2022 n. 4 per le attività funerarie.

### CALENDARIO

DA DEFINIRE

**durata:** 36 ore

**orario:** 18.00 - 21.00

#### Programma

- Gestire la promozione e l'esercizio dell'attività funebre
- Predisporre e gestire l'accoglienza del cliente

### 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
- Esecuzione del servizio funebre nel rispetto delle norme di salute e sicurezza sul lavoro, delle precauzioni igienico sanitarie e di salvaguardia ambientale



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

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.

## Gestori di sale da gioco e di locali con apparecchi per il gioco d'azzardo lecito: 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

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

### CALENDARIO

1° edizione **15 aprile**

2° edizione **07 ottobre**

3° edizione **04 novembre**

**giorno:** lunedì

**durata:** 2 ore

**orario:** 15.00 - 17.15

#### Programma

- Aggiornamento normativa
- 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



## 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 ai responsabili nominati del trattamento dei dati.

### GDPR: addetto al trattamento dati

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

**durata:** 4 ore  
**modalità:** online



*Scopri il corso online*

##### 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

#### CALENDARIO

**durata:** 4 ore  
**modalità:** online



*Scopri il corso online*

##### 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 ai titolari e a tutti quei soggetti autorizzati che in qualche modo possono aver a che fare con gli impianti di videosorveglianza, in qualità di possessori, gestori, manutentori o installatori.

## GDPR: trattamento dei dati sanitari

Il trattamento dei dati sanitari è consentito in presenza di taluni requisiti specifici. Il corso è rivolto a titolari, responsabili, consulenti e formatori in materia di privacy e a tutti quei soggetti che operano nello specifico trattamento di dati particolari sanitari.

Requisiti: necessaria Formazione Generale sul regolamento privacy UE 2016/679.

### CALENDARIO

**durata:** 2 ore  
**modalità:** online



*Scopri il corso online*

#### 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

### CALENDARIO

**durata:** 3 ore  
**modalità:** online



*Scopri il corso online*

#### Programma

- Disciplina per il trattamento dei dati relativi alla salute in ambito sanitario
- Le deroghe al divieto generale
- Richiesta di consenso
- Fascicolo sanitario elettronico e Dossier sanitario
- Informazioni da fornire all'interessato
- Erogatori di prestazioni sanitarie e socio-sanitarie
- MMG e pediatra
- Tempi di conservazione
- Responsabile della protezione dei dati (DPO)
- Registro delle attività di trattamento
- Autorizzazioni generali
- Chiarimenti in tema di fatturazione elettronica



03

CORSI  
ONLINE

Il nostro portale offre più di 400 corsi realizzati da professionisti con ampia esperienza nel settore della formazione online, grazie al consolidato know-how, maturato in oltre 15 anni di attività nell'ambito dell'editoria e dell'innovazione.

I corsi di formazione sono fruibili 24h su 24h, 7 giorni su 7 in piena autonomia entro sei mesi dall'acquisto.

Scegli un corso ed entra nella nuova piattaforma e-learning di Confcommercio Lecco.

## LE MACROAREE

- COMPETENZE DIGITALI
- COMPETENZE TRASVERSALI
- SOFT SKILLS
- DIFFERENT SKILLS
- LINGUA INGLESE
- SICUREZZA SUL LAVORO
- H.A.C.C.P. - ALIMENTARISTI
- MICROSOFT OFFICE SPECIALIST (anche con certificazione)
- INDUSTRIA 4.0
- REGOLAMENTI E PROCEDURE AZIENDALI
- SOSTENIBILITÀ E COMPETENZE GREEN
- SANITÀ



# 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

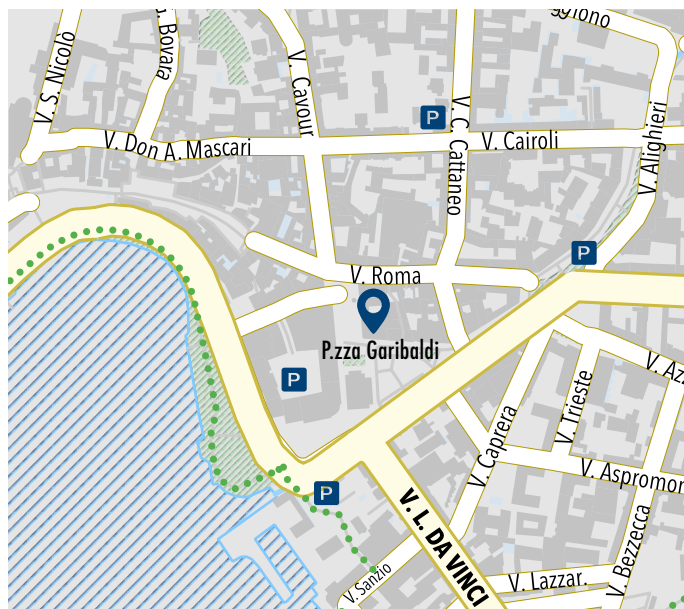


## **Confcommercio Lecco** **CAT Unione Lecco Srl**

Palazzo del Commercio  
Piazza Garibaldi, 4 - Lecco

### **Ufficio formazione**

Tel. 0341.356911  
[formazione@ascom.lecco.it](mailto:formazione@ascom.lecco.it)  
[www.confcommerciolecco.it](http://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](mailto:formazione@ascom.lecco.it)

**[www.confcommerciolecco.it](http://www.confcommerciolecco.it)**

**SEGUICI SUI SOCIAL**

