



Avviso Fondo For.Te. 2/14 **Modulo di iscrizione**

Da compilare ed inviare
entro il **15 settembre 2015**
via email a formazione@unione.tn.it
o via fax al numero **0461/880300**



Per informazioni www.unione.tn.it/it/forte

Scheda azienda

Ragione Sociale (denominazione d'impresa)

Matricola INPS (se più di una indicare tutte le matricole)

Partita IVA Codice fiscale

Via N.

Città CAP Provincia

Telefono Impresa Fax Impresa

Legale Rappresentante (Nome e Cognome)

Pec

Mail Legale Rappresentante

Tipo di contratto dei lavoratori (commercio, servizi, industria, agricoltura ecc.)

Dipendenti per categoria

Indicare il numero di dipendenti della propria azienda ("Effettivi") e quelli per i quali si è intenzionati - senza alcun vincolo - ad attivare percorsi formativi ("In formazione").

	Effettivi			In formazione (ipotesi)		
	Maschi	Femmine	Totale	Maschi	Femmine	Totale
Dipendenti a tempo determinato e indeterminato	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Lavoratori stagionali o con altri contratti atipici (a chiamata, ripartito, ecc.)	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Co.co.pro.	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Lavoratori in mobilità e cassa integrazione	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Lavoratori con contratti solidarietà	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Apprendisti	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Lavoratori svantaggiati (ex Reg. CE 651/2014, ART. 2)	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Lavoratori disabili (ex Legge 66/99)	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Totale	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
	di cui stranieri:		<input type="text"/>	di cui stranieri:		<input type="text"/>

Fondo di appartenenza

Data di adesione al Fondo For.Te. (mese/anno)

Preferenza corsi di formazione

Indicare l'interesse verso uno o più dei seguenti corsi. La scelta non è vincolante e potrà essere liberamente modificata anche dopo l'adesione.

Gestione aziendale

- Gestione del credito
- Privacy
- Impresa, appalto e pubblica amministrazione
- Gestione dei rapporti con l'amministrazione finanziaria in sede di verifica
- Strumenti a supporto della pianificazione e programmazione finanziaria

Informatica

- Word (corso base - 12 ore)
- Excel (corso base - 18 ore)
- Word (corso avanzato - 18 ore)
- Excel (corso avanzato - 24 ore)
- Smartphone e le app per il business (6 ore)

Area professionale

- Vetrinistica base
- Visual corso avanzato
- Visual speciale abbigliamento
- Vetrinistica a tema (Pasqua - Natale - svendite - 4 ore)
- Barman - corso base (20 ore)
- Barman - corso avanzato (20 ore)
- Sommelier - 1° livello
- Sommelier - 2° livello
- Social media marketing
- Web marketing
- Animazione turistica e promozione del territorio: hotel, b&b, agritur, ecc. (8 Ore)
- Logistica aziendale per migliorare organizzazione e gestione attività (8 ore)

Area linguistica

- Tedesco livello base (a1) preintermedio (a2) intermedio (b1) professionale (b1 pro) (30 ore)
- Inglese livello base (a1) preintermedio (a2) intermedio (b1) professionale (b1 pro) (30 ore)

Area comunicazione

- Gestione delle relazioni con cliente - front office - settore turistico - settore commercio e servizi
- Tecniche psicologiche di vendita
- Customer satisfaction
- Post vendita efficace
- Pnl per la vendita, orientamento ed analisi del cliente, la relazione interpersonale con il cliente, gestire il cliente aggressivo (8 ore)
- Comunicare il territorio ed i suoi prodotti, soddisfacendo i bisogni del cliente (8 ore)
- Il cliente nell'epoca della crisi ed i comportamenti d'acquisto del consumatore (4 ore)

Area marketing

- Gestire promozioni e svendite - abbigliamento e altro (8 ore)

Altri corsi suggeriti dall'azienda

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

INFORMATIVA Ai sensi dell'articolo 13 del d.lgs. 30 giugno 2003 n. 196 La informiamo che i dati personali che ci verranno forniti mediante la compilazione della presente scheda saranno trattati da Concommercio Trentino, titolare del trattamento, nel rispetto di quanto stabilito dalla vigente normativa in materia di tutela dei dati personali. Il trattamento, effettuato anche con mezzi automatizzati da personale incaricato, è finalizzato a fornirle informazioni, a fini organizzativi e per l'invio di eventuale ulteriore materiale informativo. La informiamo che i dati potranno essere comunicati ai soggetti della cui collaborazione il titolare si avvale per la realizzazione della presente iniziativa formativa e che il loro conferimento è del tutto facoltativo; il mancato conferimento dei dati comporterà unicamente l'impossibilità di contattarla ed eventualmente di inviarle il materiale informativo. In relazione al trattamento in parola potrà esercitare i diritti previsti dall'articolo 7 della legge citata (accesso, correzione, integrazione, cancellazione, ecc.) rivolgendosi al titolare: Concommercio Trentino, via Solteri 78 - 38121 Trento.