



FORMAZIONE & CONSULENZA

GRUPPO



REAL TRAINING SOLUTIONS

SVILUPPA IL CAPITALE UMANO

Migliora la competitività della tua azienda con il Gruppo RTS

Il Gruppo RTS è un network di aziende che dal 2009 sviluppa e favorisce le competenze aziendali attraverso molteplici strumenti finalizzati a ottimizzare le risorse economiche a disposizione delle imprese.

Tra questi, i due principali si basano su specifici accordi di collaborazione: il primo con Fondo FORMAZIENDA (Fondo Paritetico Interprofessionale autorizzato dal Ministero del Lavoro e delle Politiche Sociali) e il secondo, più recentemente, con EBITEN (Ente Bilaterale Nazionale del Terziario).

Il Gruppo RTS è in grado di seguire passo-passo i propri clienti in tutto il processo di formazione e consulenza aziendale:

- Analisi dei fabbisogni
- Identificazione dello strumento più adatto alla finanziabilità del progetto
- Presentazione e realizzazione del piano formativo
- Identificazione della docenza specializzata
- Coordinamento delle attività didattiche
- Rendicontazione e raccolta feedback di valutazione

Avvalendosi di un network di professionisti dalla comprovata esperienza, il Gruppo RTS promuove le attività di formazione e consulenza coinvolgendo direttamente decine di migliaia di aziende a livello nazionale: micro, piccole, medie, grandi imprese e cooperative.

FORMAZIENDA: una firma a costo zero

Fondo Paritetico Interprofessionale finalizzato alla promozione e al finanziamento di percorsi formativi aziendali per i lavoratori.

Ogni impresa può liberamente decidere di iscriversi a Fondo FORMAZIENDA destinando, senza nessun costo aggiuntivo, una quota pari allo 0,30% dei contributi INPS che già versa.

Il Gruppo RTS mette a disposizione un completo catalogo corsi che copre le quotidiane esigenze aziendali: sicurezza sul lavoro, lingue straniere, marketing, informatica solo per citarne alcuni.

EBITEN: al servizio delle imprese

Ente Bilaterale Nazionale, aiuta le imprese a coordinare le attività in materia di occupazione, mercato del lavoro, formazione e qualificazione professionale supportandone la crescita. EBITEN fornisce numerosi servizi alle aziende aderenti, in particolare: formazione alle imprese (sia per il datore di lavoro sia per i lavoratori), servizi di welfare e sostegno al reddito, servizi reali in materia di salute e sicurezza nei luoghi di lavoro.

Il Gruppo RTS supporta le imprese favorendone la crescita e la competitività.



Sfoglia il catalogo corsi su www.rts-srl.it

- | | |
|---------------------------------------|--------------------|
| • SICUREZZA, AMBIENTE, CERTIFICAZIONI | • AREA MANAGEMENT |
| • AREA MARKETING, CUSTOMER SERVICE | • AREA INFORMATICA |
| • AREA VENDITE | • AREA LINGUISTICA |

Il Gruppo RTS realizza piani formativi ad hoc per aziende o gruppi di imprese

GRUPPO
RTS
REAL TRAINING SOLUTIONS

Partner

FORMAzienda®

 Ente Bilaterale Nazionale del Terziario
EBITEN

Il Gruppo RTS sviluppa e favorisce le competenze aziendali

sostenendone la crescita tramite attività di

FORMAZIONE & CONSULENZA

finanziate

INDICE

AREA SICUREZZA PAG. 7

AREA LINGUISTICA PAG. 23

AREA INFORMATICA & TECNICA PAG. 31

AREA MARKETING & VENDITE PAG. 43

AREA AMMINISTRAZIONE & LEGALE PAG. 55

Graphic Design & Editing: Paolo Carraro - paolo.carraro@alice.it

Stampa: 3LB Srl, Via Leonardo da Vinci 3 23875 Osnago (Lecco)

© Tutti i diritti sono riservati. La riproduzione parziale o totale del contenuto è consentita previa autorizzazione

IL VALORE DI ESSERE GRUPPO

Quando ho deciso di pubblicare un personale saluto in questa nuova edizione del “Catalogo Corsi” ho, volente o nolente, dovuto ripercorrere mentalmente quanto fatto, come RTS Srl prima e Gruppo RTS oggi, in questi anni di intensa attività. Nella mia mente ho rivisto decine di volti e riletto centinaia di nomi di persone che, chi più chi meno, hanno contribuito alla crescita di un’idea inizialmente innovativa, oggi più che mai reale e concreta, perché basata su un unico e forte punto cardine: le PERSONE. Le PERSONE sono al centro del progetto.

L’offerta del Gruppo RTS si indirizza sì alle aziende, ma in primo luogo è pensata per le PERSONE, che sono al centro del nostro sistema di VALORI, basato su 6 elementi:

Crescita: il nostro obiettivo è la promozione dello sviluppo aziendale attraverso la crescita personale.

Etica: non solo rispetto delle normative, ma delle persone. Promuoviamo la parità di trattamento, senza alcuna discriminazione legata all’età, al ruolo in azienda, al credo religioso, all’orientamento sessuale o alle convinzioni personali.

Trasparenza: in tutte le fasi del progetto, dalla definizione del percorso di formazione alla rendicontazione finale.

Fiducia: con i nostri Clienti creiamo legami solidi e duraturi, in questo modo possiamo affiancare le Aziende nel tempo, permettendo di sviluppare il loro potenziale affidandosi al nostro Gruppo, senza preoccupazioni.

Qualità: garantiamo il più alto livello qualitativo nell’erogazione dei piani formativi e nella scelta dei formatori.

Professionalità: con tutti i Clienti definiamo piani di azione impostati su obiettivi chiari e condivisi, nel rispetto dei tempi, delle scadenze e dei budget assegnati.

Questi VALORI ci hanno permesso di diventare oggi il punto di riferimento per migliaia di aziende e centinaia di professionisti in tutta Italia. Questi VALORI sono la nostra responsabilità.

Sia che voi apparteniate a una micro impresa oppure a una grande azienda, sono certo che all’interno di questo “Catalogo Corsi” troverete il percorso che più sposa la vostra esigenza.

In alternativa, le PERSONE del team RTS, a cui va un mio personale ringraziamento per quanto fatto in questi anni, sono pronte a supportarvi nell’identificazione di un percorso ad hoc.

Con i migliori saluti e gli auguri di buona formazione.

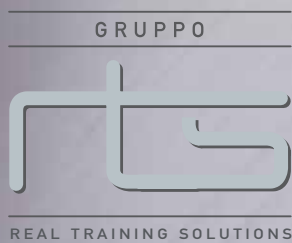
Vittorio Basso Ricci

Direzione Gruppo RTS

FAI CRESCERE LA TUA AZIENDA



*Il Gruppo RTS sviluppa e favorisce le competenze aziendali sostenendone la crescita tramite attività di
FORMAZIONE & CONSULENZA FINANZIATE*



Sede: P.zza M. Ruini 29/A
43126 Parma (PR)
Filiali: Milano, Firenze e Vicenza



Certificato ISO 9001 per la formazione



Partner



Sfoggia il catalogo corsi su www.rts-srl.it

LA FORMAZIONE FINANZIATA

Da oltre 10 anni, in Italia operano diversi Fondi Paritetici Interprofessionali che promuovono e finanziano piani formativi finalizzati allo sviluppo delle competenze professionali dei lavoratori dipendenti e dei dirigenti aziendali.

Costituiti attraverso specifici “Accordi” siglati dalle organizzazioni sindacali dei datori di lavoro e quelle dei lavoratori maggiormente rappresentative, i Fondi Interprofessionali si alimentano attraverso la destinazione volontaria dello 0,30% dei contributi che ogni singola azienda già versa all’INPS.

Per le Aziende, l’iscrizione a un Fondo Interprofessionale si effettua attraverso l’inserimento di un apposito codice di riferimento all’interno del modello mensile “UNIEMENS”.

Per le Società Agricole, il codice identificativo va inserito nella denuncia contributiva trimestrale “DMAG”. In entrambi i casi, l’iscrizione a un Fondo Interprofessionale è totalmente gratuita e si formalizza in qualsiasi momento dell’anno.

Le imprese, in forma singola o associata, possono dal momento dell’iscrizione fare richiesta di finanziamento al fine di organizzare piani formativi aziendali, settoriali o territoriali per i propri dipendenti. A partire dal 2011 (legge n. 148 del 14/09/2011) i piani formativi possono coinvolgere anche i lavoratori con contratto di apprendistato.

IL GRUPPO RTS

Dal 2009 sviluppiamo e favoriamo le competenze aziendali attraverso molteplici strumenti finalizzati a ottimizzare le risorse economiche a disposizione delle imprese. Come Gruppo RTS supportiamo le imprese favorendone la crescita e la competitività.

RTS Rental Trade & Service: costituita nel 2009 al fine di promuovere il sistema formazione legato a Fondo Formazienda, con il quale ha siglato un accordo quadro, oggi RTS Rental Trade & Service si pone tra i principali partner del Fondo stesso.

Sfruttando la comprovata esperienza di un team di professionisti, ha promosso negli ultimi anni centinaia di percorsi formativi diversificati: dai tradizionali corsi della sicurezza ai corsi di lingua, dalla formazione in ambito informatico ai corsi di marketing e team building, senza trascurare esigenze particolari legate alle nuove professioni.

RTS Sistema Formazione: nata nel 2014 grazie al coinvolgimento diretto di professionisti e imprenditori di primo livello, ha come finalità la promozione delle opportunità proposte dai Fondi Interprofessionali e di conseguenza la realizzazione di piani formativi finanziati.

Mediante accordi quadri di collaborazione con strutture formative, professionisti e partner, RTS Sistema Formazione garantisce un servizio altamente qualificato su tutto il territorio nazionale.

GForm: costituita anch'essa nel 2009, è oggi l'ultima entrata all'interno del Gruppo RTS. GForm è una società certificata e accreditata presso i principali Fondi Paritetici Interprofessionali per l'erogazione di formazione finanziata. La mission dell'azienda è creare una formazione dinamica, disegnata sulle esigenze del cliente. GForm vuole dare l'opportunità a chiunque di apprendere e sviluppare le proprie conoscenze utilizzando strumenti efficaci e altamente tecnologici.

Come Gruppo RTS siamo presenti direttamente con uffici a Parma, Milano, Vicenza e Firenze. Inoltre, un team di PROFESSIONISTI distribuiti su tutto il territorio nazionale, è in grado di affiancare le aziende nell'analisi dei fabbisogni formativi e nella proposta di soluzioni personalizzate.

Il Gruppo RTS offre un servizio "chiavi in mano" nella gestione e organizzazione delle attività di formazione finanziata, ossia:

- Analisi dei fabbisogni
- Identificazione dello strumento più adatto alla finanziabilità del progetto
- Presentazione e realizzazione del piano formativo
- Identificazione di docenza specializzata
- Coordinamento delle attività didattiche
- Rendicontazione e raccolta feedback di valutazione

Avvalendoci di una rete di professionisti dalla comprovata esperienza, promuoviamo le attività di FORMAZIONE & CONSULENZA coinvolgendo direttamente decine di migliaia di aziende a livello nazionale: micro, piccole, medie, grandi imprese e cooperative. Tutte le aziende del nostro Gruppo sono certificate ISO 9001 per la formazione

Il sistema del Gruppo RTS è un esempio concreto di come il concetto di gratuito ben si accorda con il concetto di qualità.

AREA SICUREZZA



AREA SICUREZZA

CORSI PER LAVORATORI SECONDO L'ACCORDO STATO REGIONI



Destinatari

I corsi si rivolgono a tutti i lavoratori per i quali il datore di lavoro deve provvedere affinché ricevano una formazione sufficiente e adeguata in materia di salute e sicurezza.

I corsi sono ai sensi del D.Lgs 81/08 e s.m.i. art. 37 comma 1, 3 regolamentato dall'Accordo del 21 dicembre 2011 tra il Ministero del Lavoro e delle Politiche Sociali, il Ministero della Salute, le Regioni e le Province autonome di Trento e Bolzano.

Ogni lavoratore deve ricevere una formazione adeguata di base dedicata alla presentazione dei concetti generali in tema di prevenzione e sicurezza sul lavoro con i seguenti contenuti:

- Concetti di rischio – danno – prevenzione – protezione
- Organizzazione della prevenzione aziendale
- Diritti, doveri e sanzioni per i vari soggetti aziendali
- Organi di vigilanza, controllo e assistenza

Durata: da 8 a 16 ore

Programma

- Il sistema legislativo in materia di sicurezza dei lavoratori
- La responsabilità civile e penale e la tutela assicurativa
- Il sistema istituzionale della prevenzione
- Organizzazione della prevenzione aziendale
- Diritti e doveri dei vari soggetti aziendali
- Organi di vigilanza, controllo e assistenza
- Rischi specifici (rischi infortuni, meccanici generali, elettrici generali, macchine, attrezzature, rischi d'esplosione, cadute dall'alto, rischi chimici, nebbie – oli – fumi – vapori – polveri, etichettatura, rischi cancerogeni, biologici, fisici, rumore, vibrazione, radiazioni, microclima e illuminazione, videotermini, stress lavoro correlato)
- Dispositivi di protezione individuale, organizzazione del lavoro, movimentazione manuale carichi; movimentazione merci (apparecchi di sollevamento, mezzi di trasporto); segnaletica; emergenze; procedure di sicurezza con riferimento al profilo di rischio specifico, procedure di esodo e incendi; procedure organizzative per il primo soccorso; incidenti e infortuni mancati; altri rischi

Rischio Basso

8 ore

Settori di attività: commercio, ingrosso e dettagli; attività artigianali (non assimilabili alle classi di medio ed alto rischio); servizi domestici; alberghi e ristoranti; uffici e servizi, commercio, artigianato e turismo.

AS 101RB

Rischio Medio

12 ore

Settori di attività: agricoltura; pesca; pubbliche amministrazioni; istruzione; trasporti; magazzinaggi e comunicazioni.

AS 101RM

Rischio Alto

16 ore

Settori di attività: costruzioni; industria; alimentare; tessile; legno; manifatturiero; energia; rifiuti; raffinerie; chimica; sanità; etc..

AS 101RA

CORSO DI AGGIORNAMENTO PER LAVORATORI SECONDO L'ACCORDO STATO REGIONI

Destinatari

I corsi si rivolgono a tutti i lavoratori per i quali il datore di lavoro deve provvedere affinché ricevano una formazione sufficiente e adeguata in materia di salute e sicurezza.

I corsi sono ai sensi del D.Lgs 81/08 e s.m.i. art. 37 comma 1, 3 regolamentato dall'Accordo del 21 dicembre 2011 tra il Ministero del Lavoro e delle Politiche Sociali, il Ministero della Salute, le Regioni e le Province autonome di Trento e Bolzano.

Ogni lavoratore deve ricevere una formazione adeguata di base dedicata alla presentazione dei concetti generali in tema di prevenzione e sicurezza sul lavoro con i seguenti contenuti:

- Concetti di rischio – danno – prevenzione – protezione
- Organizzazione della prevenzione aziendale
- Diritti, doveri e sanzioni per i vari soggetti aziendali
- Organi di vigilanza, controllo e assistenza

Durata: 6 ore



Programma

- Principali soggetti del sistema di prevenzione aziendale: compiti, obblighi, responsabilità
- Relazioni tra i vari soggetti interni ed esterni del sistema di prevenzione
- Definizione e individuazione dei fattori di rischio;
- Incidenti e infortuni mancati
- Tecniche di comunicazione e sensibilizzazione dei lavoratori, in particolare neoassunti, somministrati, stranieri
- Valutazione dei rischi dell'azienda, con particolare riferimento al contesto in cui si opera
- Individuazione misure tecniche, organizzative e procedurali di prevenzione e protezione
- Modalità di esercizio della funzione di controllo dell'osservanza da parte dei lavoratori delle disposizioni di legge e aziendali in materia di salute e sicurezza sul lavoro, e di uso dei mezzi di protezione collettivi e individuali messi a loro disposizione

Rischio Basso

6 ore

Settori di attività: commercio, ingrosso e dettagli; attività artigianali (non assimilabili alle classi di medio ed alto rischio); servizi domestici; alberghi e ristoranti; uffici e servizi, commercio, artigianato e turismo.

Rischio Medio

6 ore

Settori di attività: agricoltura; pesca; pubbliche amministrazioni; istruzione; trasporti; magazzinaggi e comunicazioni.

Rischio Alto

6 ore

Settori di attività: costruzioni; industria; alimentare; tessile; legno; manifatturiero; energia; rifiuti; raffinerie; chimica; sanità; etc..

AREA SICUREZZA

CORSI PER ADDETTI ALLA PREVENZIONE INCENDI E LOTTA ANTINCENDIO



Destinatari

I corsi si rivolgono ai lavoratori designati dal datore di lavoro come "Addetti alla prevenzione incendi e lotta antincendio" in attività a rischio basso oppure medio ai sensi dell'art. 37 comma 9 del D.Lgs 81/08 e s.m.i. e art. 6 comma 1 e 2 del DPR 1 agosto 2011 n. 151 regolamentato dal D.M. 10/03/1998.

Durata: da 4 a 8 ore

Programma

Rischio Basso

4 ore

Settori di attività: commercio, ingrosso e dettagli; attività artigianali (non assimilabili alle classi di medio ed alto rischio); servizi domestici; alberghi e ristoranti; uffici e servizi, commercio, artigianato e turismo.

1) L'INCENDIO E LA PREVENZIONE

- Principi della combustione
- Prodotti della combustione
- Sostanze estinguenti in relazione al tipo di incendio
- Effetti dell'incendio sull'uomo
- Divieti e limitazioni di esercizio
- Misure comportamentali

2) PROTEZIONE ANTINCENDIO E PROCEDURE DA ADOTTARE IN CASO DI INCENDIO

- Principali misure di protezione antincendio
- Evacuazione in caso di incendio
- Chiamata dei soccorsi

3) ESERCITAZIONI PRATICHE

- Presa visione e chiarimenti sugli estintori portatili
- Istruzioni sull'uso degli estintori portatili effettuata o avvalendosi di sussidi audiovisivi o tramite dimostrazione pratica

Rischio Medio

8 ore

Settori di attività: agricoltura; pesca; pubbliche amministrazioni; istruzione; trasporti; magazzinaggi e comunicazioni.

1) L'INCENDIO E LA PREVENZIONE

- Principi sulla combustione e l'incendio
- Le sostanze estinguenti
- Triangolo della combustione
- Le principali cause di un incendio
- Rischi alle persone in caso di incendio
- Principali accorgimenti e misure per prevenire gli incendi

2) PROTEZIONE ANTINCENDIO E PROCEDURE DA ADOTTARE IN CASO DI INCENDIO

- Principali misure di protezione antincendio
- Vie di esodo
- Procedure da adottare quando si scopre un incendio o in caso di allarme
- Procedure per l'evacuazione
- Rapporti con i vigili del fuoco
- Attrezzature e impianti di estinzione
- Sistemi di allarme
- Segnaletica di sicurezza
- Illuminazione di emergenza

3) ESERCITAZIONI PRATICHE

- Presa visione e chiarimenti sui mezzi di estinzione più diffusi
- Presa visione e chiarimenti sulle attrezzature di protezione individuale
- Esercitazioni sull'uso degli estintori portatili e modalità di utilizzo di naspi e idranti

CORSI PRIMO SOCCORSO GRUPPI A - BC

Destinatari

Il corso si rivolge ai designati all'incarico, ai sensi dell' art. 37 comma 9 del D.Lgs. 81/2008, dai datori di lavoro delle aziende appartenenti ai Gruppi A, B e C come identificate all'art. 1, comma 1 del D.M. 388/2003. L'obiettivo principale dei corsi è quello di formare o aggiornare i designati in modo tale che, in caso di necessità, siano in grado di attuare le misure di primo intervento interno e attivare gli interventi di pronto soccorso esterno.

Durata: da 12 a 16 ore



Programma

- Allertare il sistema di soccorso: cause e circostanze dell'infortunio, comunicazione delle informazioni ai Servizi di assistenza sanitaria di emergenza
- Riconoscere un'emergenza sanitaria: scena dell'infortunio, raccolta di informazioni, previsione dei pericoli, accertamento delle condizioni dell'infortunato (funzioni vitali, coscienza, temperatura)
- Nozioni elementari di anatomia dell'apparato circolatorio e respiratorio
- Tecniche di autoprotezione
- Attuazione di interventi di primo soccorso: posizionamento dell'infortunato, respirazione artificiale, massaggio cardiaco
- Riconoscimento dei limiti di intervento
- Conoscenze generali sui traumi in ambiente di lavoro: fratture, lussazioni, traumi cranici, della colonna e addominali
- Conoscenze sulle principali patologie legate all'ambiente di lavoro
- Comunicare con il SSN
- Intervenire in caso di sindromi cerebrali acute e/o respiratorie acute
- Effettuare la rianimazione cardiopolmonare e/o un tamponamento emorragico
- Sollevare, spostare e trasportare l'infortunato
- Intervenire in caso di esposizione ad agenti chimici o biologici

Gruppo A

16 ore

- Aziende o unità produttive con attività industriali, centrali termoelettriche, impianti e laboratori nucleari, aziende estrattive ed altre attività, lavori in sotterraneo, aziende per la fabbricazione di esplosivi, polveri e munizioni;
- Aziende o unità produttive con oltre cinque lavoratori appartenenti o riconducibili ai gruppi tariffari INAIL con indice infortunistico di inabilità permanente superiore a quattro;
- Aziende o unità produttive con oltre cinque lavoratori a tempo indeterminato del comparto dell'agricoltura.

AS 104A

Gruppo B

12 ore

Aziende o unità produttive con tre o più lavoratori che non rientrano nel gruppo A.

AS 104B

Gruppo C

12 ore

Aziende o unità produttive con meno di tre lavoratori che non rientrano nel gruppo A.

AS 104C

AREA SICUREZZA

CORSO RLS

RAPPRESENTANTE DEI LAVORATORI PER LA SICUREZZA



Destinatari

Il corso si rivolge ai lavoratori eletti all'interno della propria azienda come Rappresentanti dei Lavoratori per la Sicurezza (RLS) ai sensi dell'art. 37 comma 10,11 e 12 del D.Lgs 81/08 e s.m.i. In azienda, il Rappresentante dei Lavoratori per la Sicurezza è una figura chiave volta a garantire la salute e la sicurezza nei luoghi di lavoro. Il corso mira a fornire ampie conoscenze relative alla legislazione e alle normative vigenti, implementare e ampliare le competenze tecniche dei partecipanti con conoscenze tecnico-operative specifiche, necessarie per svolgere al meglio il proprio ruolo.

Durata: 32 ore

Programma

QUADRO NORMATIVO DI RIFERIMENTO

- Principi costituzionali e civilistici in tema di salute e sicurezza sul lavoro
- Compiti e responsabilità delle figure aziendali: il Datore di lavoro, il Dirigente, il Preposto, il Lavoratore
- Le responsabilità dei Progettisti, Fabbricanti, Fornitori e Installatori
- Il Servizio di Prevenzione e Protezione e il suo Responsabile, il Medico competente, il Rappresentante dei Lavoratori per la Sicurezza
- Il sistema sanzionatorio gli organi di vigilanza e di controllo
- La rappresentanza sindacale in azienda e la rappresentanza dei lavoratori per la sicurezza
- Gli organismi paritetici

I RISCHI SPECIFICI E LA LORO VALUTAZIONE

- La valutazione dei rischi
- Le misure generali di tutela della salute e della sicurezza dei lavoratori
- Il processo di valutazione dei rischi: metodologie
- La programmazione della sicurezza
- I provvedimenti di miglioramento organizzativi, tecnici e procedurali
- Il Primo Soccorso
- La Gestione delle Emergenze

I RISCHI SPECIFICI

- Il Decreto Legislativo 81/08
- I luoghi di lavoro e i rischi ergonomici
- I fattori psicosociali e lavoro stress correlati
- Le attrezzature di lavoro
- I dispositivi di protezione individuale
- Il rischio elettrico
- La segnaletica di sicurezza
- La movimentazione manuale dei carichi
- I videoterminali
- Agenti fisici: rumore, vibrazioni e radiazioni ionizzanti e ottiche
- Gli agenti chimici, biologici, cancerogeni e mutageni
- I rischi "interferenziali"
- Il rischio incendio e le atmosfere esplosive
- Comunicare la sicurezza
- La formazione e l'informazione, strumenti primari di diffusione dell'approccio corretto alla sicurezza.
- Individuazione dei bisogni formativi
- La progettazione, la realizzazione e la valutazione di un processo formativo.
- Le strategie comunicative
- La comunicazione diretta e indiretta
- L'impossibilità di non comunicare
- Tecniche di comunicazione
- La riunione efficace
- La negoziazione
- Il ruolo del RLS

CORSO PER PREPOSTO

Destinatari

Il corso si rivolge ai lavoratori che, in ragione delle competenze professionali e nei limiti di poteri gerarchici e funzionali adeguati alla natura dell'incarico conferito loro, sovrintendono all'attività lavorativa e garantiscono l'attuazione delle direttive ricevute, controllandone la corretta esecuzione da parte dei lavoratori ed esercitando un funzionale potere d'iniziativa.

Il corso di formazione per Preposto ai sensi del D.Lgs n.81/2008 ha come obiettivo l'acquisizione delle conoscenze fondamentali in materia di sicurezza sul lavoro per l'esercizio di tale funzione.

Durata: 8 ore



Programma

- Principali soggetti del sistema di prevenzione aziendale: compiti, obblighi, responsabilità
- Relazioni tra i vari soggetti interni ed esterni del sistema di prevenzione
- Definizione e individuazione dei fattori di rischio
- Incidenti e infortuni mancati
- Tecniche di comunicazione e sensibilizzazione dei lavoratori, in particolare neoassunti, somministrati, stranieri
- Valutazione dei rischi dell'azienda, con particolare riferimento al contesto in cui il preposto opera
- Individuazione misure tecniche, organizzative e procedurali di prevenzione e protezione
- Modalità di esercizio della funzione di controllo dell'osservanza da parte dei lavoratori delle disposizioni di legge e aziendali in materia di salute e sicurezza sul lavoro e di uso dei mezzi di protezione collettivi e individuali messi a loro disposizione

AREA SICUREZZA

CORSO D'IGIENE ALIMENTARE RESPONSABILE DELL'AUTOCONTROLLO: SISTEMA HACCP



Destinatari

Il corso è rivolto agli addetti alla manipolazione degli alimenti, agli operatori del settore alimentare (OSA) e agli alimentaristi indipendentemente dalle mansioni ricoperte e dalla tipologia di impresa alimentare. Il termine "manipolazione" deve essere inteso nella sua accezione più ampia, vale a dire, deve essere riferito a qualunque soggetto si trovi a maneggiare alimenti all'interno dell'impresa, a prescindere dalla natura e dalla presentazione commerciale degli stessi.

L'obiettivo del corso è quello di fornire le informazioni necessarie a garantire la sicurezza igienica degli alimenti in qualsiasi momento e in ogni punto della loro presenza in azienda.

Durata: a partire da 4 ore

Programma

- Legislazione alimentare, obblighi e responsabilità dell'industria alimentare
- Metodi di autocontrollo e principi sistema HACCP
- Ambiti, tipologia e significato del Controllo Ufficiale
- I "Manuali di Buone Prassi Igieniche - Igiene personale"
- Rischi e pericoli alimentari: chimici, fisici, microbiologici e loro prevenzione
- Pulizia e sanificazione dei locali e delle attrezzature
- Approvvigionamento materie prime e tracciabilità
- Conservazione alimenti
- L'articolazione di un piano di autocontrollo
- Identificazione dei punti critici, loro monitoraggio e misure correttive
- Le procedure di controllo decentralizzate e le GMP, con particolare riferimento agli specifici "Manuali di Buone Prassi Igieniche - Igiene personale", ove richiesti
- Allergie e intolleranze alimentari
- Individuazione e controllo dei rischi specifici nelle principali fasi del processo produttivo delle singole tipologie di attività

CORSO SULLA SICUREZZA NEGLI SPAZI CONFINATI

Destinatari

Il corso si rivolge al personale impiegato in mansioni lavorative che prevedono l'ingresso in spazi confinati. Per "Ambiente Confinato" si intende uno spazio circoscritto, caratterizzato da limitate aperture di accesso e da una ventilazione naturale sfavorevole, in cui può verificarsi un evento incidentale importante, in presenza di agenti chimici pericolosi.

Durata: 8 ore



Programma

FORMAZIONE

- Normativa generale: D. Lgs. 81/08 e s.m.i., norme tecniche e linee guida
- Normativa specifica: schema di nuovo decreto per la qualificazione delle imprese
- Conoscere i ruoli, le responsabilità e i relativi obblighi: Il committente (il datore di lavoro, il rappresentante del datore di lavoro committente): la qualificazione delle imprese esecutrici, l'informazione agli appaltatori, la vigilanza e la promozione del coordinamento degli appaltatori, il contratto di subappalto). L'impresa esecutrice (il datore di lavoro, i preposti ed i lavoratori): i requisiti dell'impresa esecutrice
- Riconoscere gli ambienti sospetti di inquinamento o confinati
- Conoscere e saper individuare i fattori di rischio in ambienti sospetti di inquinamento o confinati
- Conoscere, saper individuare ed elaborare le misure di prevenzione e protezione specifiche
- Conoscere e sapere come si usano le specifiche strumentazioni, attrezzature e DPI da utilizzare negli ambienti sospetti di inquinamento o confinati
- Conoscere e adottare le procedure di sicurezza per effettuare i lavori ambienti sospetti di inquinamento o confinati (il permesso di lavoro), coerenti con il DLgs 81/08 e comprensive delle procedure di soccorso (emergenza e recupero)

ADDESTRAMENTO

- Applicare in modo corretto le procedure di sicurezza conformi D.Lgs 81/2008 (artt. 66 e 121 e Allegato IV, punto 3), DPR 177/2011 [art. 2 comma 1 lettere f]
- Utilizzare in modo corretto DPR 177/2011 [art. 2 comma 1 lettere e] le attrezzature specifiche per gli ambienti confinati (ventilazione forzata, misurazione dei gas, ecc.); le protezioni delle vie respiratorie (APVR maschera con filtri, introduzione ai respiratori isolanti); il sistema di recupero con l'imbracatura, simulando un salvataggio senza accesso

CORSO PER LAVORI IN QUOTA



Destinatari

I lavori in quota possono esporre i lavoratori a rischi particolarmente gravi per la loro salute e sicurezza. L'art. 107 del D.Lgs. 81/08 definisce il lavoro in quota "l'attività lavorativa che espone il lavoratore al rischio di caduta da una quota posta ad altezza superiore a 2 metri rispetto a un piano stabile". Il corso è rivolto agli addetti, responsabili e preposti a lavori che comportino rischi di caduta dall'alto.

Durata: 8 ore

Programma

- Lavoro in quota e pericolo di caduta
- Il rischio di caduta dall'alto e cenni sulla valutazione del rischio
- Prevenzione e protezione del rischio di caduta dall'alto
- Cenni sulla normativa di riferimento vigente
- Cenni sull'arresto in sicurezza della caduta dall'alto
- Protezione individuale e DPI
- Adeguatezza nella scelta dei DPI
- Obblighi dei lavoratori nell'uso dei DPI
- Caratteristiche dei DPI per la protezione delle cadute dall'alto
- La nota informativa del fabbricante
- Durata, manutenzione e conservazione dei DPI oggetto della formazione
- Procedura di verifica e controllo dei DPI oggetto della formazione
- Sistemi di protezione: posizionamento, trattenuta e anticaduta
- Continuità di protezione in quota e doppia protezione
- Cenni ai sistemi di accesso e posizionamento con funi
- Il punto di ancoraggio sicuro e i sistemi di ancoraggio
- Uso e limitazioni di utilizzo dei DPI oggetto della formazione
- Tirante d'aria nei sistemi anticaduta e fattore di caduta
- Cenni sul soccorso dell'operatore in quota
- Illustrazione dei DPI oggetto della formazione
- Equipaggiamento corretto dei DPI oggetto della formazione
- Collegamento corretto dei DPI oggetto della formazione
- Posizionamento in appoggio su struttura verticale
- Accesso e posizionamento su scala semplice
- Spostamento e trattenuta con fune e bloccante su piano inclinato
- Trattenuta con 2 funi divergenti e 2 bloccanti su piano inclinato
- Accessi verticali e orizzontali con doppio cordino anticaduta
- Accessi verticali con anticaduta guidati su linee di ancoraggio flessibili e rigide
- Uso di ancoraggi portatili in fettuccia e di linea di ancoraggio orizzontale
- Posizionamento in sospensione senza appoggio
- Concatenamenti in sicurezza di passaggi in quota

CORSI P.E.S. - P.A.V. - P.E.I.

Destinatari

Il corso si rivolge principalmente al personale tecnico: installatori elettrici, responsabili tecnici, responsabili d'impianti, preposti, lavoratori che operano sugli impianti elettrici, reparti interni delle imprese con attività nel campo della manutenzione e dell'installazione elettrica di macchine e impianti, appaltatori di lavori elettrici. Il corso si propone di fornire ai partecipanti le conoscenze tecniche per eseguire i lavori elettrici secondo i requisiti della Norma tecnica CEI 11-27 IV edizione 2014.

P.E.S.: Persona esperta

P.A.V.: Persona avvertita

P.E.I.: Persona Idonea per i lavori sotto tensione BT

Durata: 16 ore (aggiornamento 4 ore)



Programma

Corso P.E.S. - P.A.V. - P.E.I.

16 ore

I LAVORI ELETTRICI E IL D.LGS 81/08

- La valutazione del rischio elettrico
- La legislazione della sicurezza elettrica
- Lavoro elettrico e lavoro ordinario
- Qualificazione del personale

IL RISCHIO ELETTRICO E GLI EFFETTI DELLA CORRENTE ELETTRICA

- Resistenza elettrica del corpo umano
- Effetti dell'elettricità sul corpo umano
- Curve di pericolosità e di sicurezza
- Nozioni di primo soccorso

TIPOLOGIE DI LAVORO ELETTRICO

- Zona di lavoro sotto tensione, zona prossima e zona di lavoro non elettrico
- Scelta del tipo di lavoro elettrico
- Lavoro elettrico e non elettrico
- Distanze regolamentate DL, DV e DA9

ZONA DI LAVORO, PARTI ATTIVE, RUOLI E COMUNICAZIONI

- Delimitazione della zona di lavoro
- Parti attive pericolose
- Ruoli delle persone impegnate in un lavoro elettrico
- Caratteristiche dei lavoratori elettrici
- Attribuzione delle qualifiche PES, PAV, PEI
- Comunicazioni per lavori complessi: piano di lavoro, piano d'intervento e documento di consegna-restituzione impianto

DPI E ATTREZZI PER LAVORI ELETTRICI

- Obbligo di uso dei DPI dal D.lgs 81/08
- I principali DPI elettrici
- Attrezzi per lavori sotto tensione BT
- Attrezzi per lavori fuori tensione MT/BT

Aggiornamento Corso P.E.S. - P.A.V. - P.E.I.

4 ore

LAVORI ELETTRICI FUORI TENSIONE IN BASSA TENSIONE

- Sequenza operativa
- Documentazione
- Organizzazione
- Esempi

LAVORI ELETTRICI SOTTO TENSIONE IN BASSA TENSIONE

- Tipologie di lavoro sotto tensione
- Organizzazione del lavoro
- Lavori sotto tensione a contatto
- Lavori sotto tensione a distanza
- Esempi

LAVORI ELETTRICI FUORI TENSIONE IN ALTA TENSIONE

- Sezionamento e provvedimenti per evitare richiuse intempestive
- Messa a terra e in cortocircuito
- Esempi

LAVORI ELETTRICI IN PROSSIMITÀ AT/BT

- Condizioni preliminari
- Possibili procedure di sicurezza: impedimento e distanza sicura
- Esempi

LAVORI ELETTRICI MISTI, PARTICOLARI E SEMPLICI

- Lavori elettrici di tipo misto
- Sostituzione lampade e fusibili
- Misure e prove

INTERVENTI SEMPLICI SU QUADRI ELETTRICI BT

- Norma CEI EN 50274
- Qualifica del personale autorizzato e tipo di lavoro

AREA SICUREZZA

CORSI PER ADDETTI UTILIZZO DI CARRELLI ELEVATORI SEMOVENTI CON CONDUCENTE A BORDO



Destinatari

I corsi si rivolgono agli Addetti all'utilizzo di Carrelli Industriali Semoventi, Carrelli Semoventi a braccio telescopico, Carrelli elevatori telescopici rotativi, Carrelli elevatori industriali semoventi, semoventi a braccio telescopico e telescopici rotativi, ai sensi dell'art. 36-37, art. 71 comma 7, art. 73, art. 76-77 del D.Lgs. 81/08 e s.m.i.

Durata: da 12 a 16 ore

MODULO GIURIDICO - NORMATIVO

Presentazione del corso. Cenni di normativa generale in materia d'igiene e sicurezza del lavoro con particolare riferimento alle disposizioni di legge in materia di uso delle attrezzature di lavoro (D.Lgs. n. 81/2008)

- Responsabilità dell'operatore

1 ora

MODULO TECNICO

- Componenti strutturali
- Dispositivi di comando e di sicurezza
- Controlli da effettuare prima dell'utilizzo
- OPI specifici da utilizzare con i carrelli semoventi
- Modalità di utilizzo in sicurezza e rischi
- Procedure operative di salvataggio

7 ore

Programma

MODULO PRATICO

CARRELLI INDUSTRIALI SEMOVENTI

in alternativa

CARRELLI SEMOVENTI A BRACCIO TELESCOPICO

in alternativa

CARRELLI/SOLLEVATORI

ELEVATORI SEMOVENTI TELESCOPICI ROTATIVI

- Illustrazione, seguendo le istruzioni di uso del carrello, dei vari componenti e delle sicurezze
- Manutenzione e verifiche giornaliere e periodiche di legge e secondo quanto indicato nelle istruzioni di uso del carrello
- Guida del carrello su percorso di prova per evidenziare le corrette manovre a vuoto e a carico (corretta posizione sul carrello, presa del carico, trasporto nelle varie situazioni, sosta del carrello)

4 ore

AS 131A

MODULO PRATICO

CARRELLI INDUSTRIALI SEMOVENTI, CARRELLI SEMOVENTI A BRACCIO TELESCOPICO, CARRELLI/SOLLEVATORI/ELEVATORI SEMOVENTI TELESCOPICI ROTATIVI

- Illustrazione, seguendo le istruzioni di uso del carrello, dei vari componenti e delle sicurezze
- Manutenzione e verifiche giornaliere e periodiche di legge e secondo quanto indicato nelle istruzioni di uso del carrello
- Guida del carrello su percorso di prova per evidenziare le corrette manovre a vuoto e a carico (corretta posizione sul carrello, presa del carico, trasporto nelle varie situazioni, sosta del carrello, etc.)

8 ore

AS 131B

CORSI PLE ADDETTI PIATTAFORME DI LAVORO MOBILI ELEVABILI

Destinatari

I corsi si rivolgono ai lavoratori incaricati dell'uso di piattaforme di lavoro elevabili, macchine mobili destinate a spostare persone alle posizioni di lavoro, poste ad altezza superiore a 2 m rispetto ad un piano stabile, nelle quali svolgono mansioni dalla piattaforma di lavoro, con l'intendimento che le persone accedano ed escano dalla piattaforma di lavoro attraverso una posizione di accesso definita e che sia costituita almeno da una piattaforma di lavoro con comandi, da una struttura estensibile e da un telaio.

Durata: da 8 a 10 ore



MODULO GIURIDICO - NORMATIVO

Presentazione del corso. Cenni di normativa generale in materia d'igiene e sicurezza del lavoro con particolare riferimento ai lavori in quota ed all'uso di attrezzature di lavoro per lavori in quota (D.Lgs. n. 81/2008). Responsabilità dell'operatore.

1 ora

MODULO TECNICO CATEGORIE DI PLE

Componenti strutturali. Dispositivi di comando e di sicurezza. Controlli da effettuare prima dell'utilizzo. OPI specifici da utilizzare con le PLE. Modalità di utilizzo in sicurezza e rischi. Procedure operative di salvataggio.

3 ore

Programma

MODULO PRATICO

PLE CHE OPERANO SU STABILIZZATORI

- Individuazione dei componenti strutturali: sistemi di stabilizzazione, livellamento, telaio, torretta girevole, struttura a pantografo/braccio elevabile, piattaforma e relativi sistemi di piattaforma elevabile collegamento.
- Dispositivi di comando e di sicurezza
- Controlli pre-utilizzo
- Controlli prima del trasferimento su strada
- Pianificazione del percorso
- Posizionamento della PLE sul luogo di lavoro
- Esercitazioni di pratiche operative
- Simulazioni di movimentazioni della piattaforma in quota
- Manovre di emergenza
- Messa a riposo della PLE a fine lavoro
- Modalità di ricarica delle batterie in sicurezza (per PLE munite di alimentazione a batterie)

4 ore

AS 132CS

MODULO PRATICO

PLE CHE POSSONO OPERARE SENZA STABILIZZATORI

- Individuazione dei componenti strutturali
- Dispositivi di comando e di sicurezza
- Controlli pre-utilizzo
- Pianificazione del percorso
- Movimentazione e posizionamento della PLE
- Esercitazioni di pratiche operative.
- Manovre di emergenza
- Messa a riposo della PLE a fine lavoro
- Modalità di ricarica delle batterie in sicurezza (per PLE munite di alimentazione a batterie)

4 ore

AS 132SS

MODULO PRATICO

PLE CON STABILIZZATORI O SENZA STABILIZZATORI

- Individuazione dei componenti strutturali
- Dispositivi di comando e di sicurezza
- Controlli pre-utilizzo
- Controlli prima del trasferimento su strada
- Pianificazione del percorso
- Movimentazione e posizionamento della PLE
- Spostamento della PLE sul luogo di lavoro, posizionamento stabilizzatori e livellamento
- Esercitazioni di pratiche operative.
- Simulazioni di movimentazioni della piattaforma in quota
- Manovre d'emergenza
- Messa a riposo della PLE a fine lavoro
- Modalità di ricarica delle batterie in sicurezza (per PLE munite di alimentazione a batterie)

6 ore

AS 132T

AREA SICUREZZA

CORSI PER ADDETTI UTILIZZO DI GRU MOBILI - GRU A TORRE - GRU SU AUTOCARRO



Destinatari

I corsi si rivolgono agli Addetti all'utilizzo di Gru a Torre, Gru Mobili e Gru su Autocarro ai sensi dell'art. 36-37, art. 71 comma 7, art. 73, art. 76-77 del D.Lgs. 81/08 e s.m.i. I corsi hanno l'obiettivo di far conoscere la normativa relativa all'utilizzo in sicurezza di macchine da sollevamento e addestrare all'utilizzo pratico di gru a torre, mobili oppure su autocarro, in condizioni di sicurezza, incluse le periodiche operazioni di manutenzione.

Durata: da 12 a 14 ore

Programma

CORSO PER ADDETTI ALL'UTILIZZO DI GRU MOBILI

Normativa generale in materia di igiene e sicurezza del lavoro con particolare riferimento alle operazioni di movimentazione di carichi.

- Terminologia, caratteristiche delle diverse tipologie di gru mobili, loro movimenti e loro equipaggiamenti di sollevamento
- Principali rischi e loro cause

MODULO PRATICO

Funzionamento di tutti i comandi per lo spostamento, il posizionamento e per la sua operatività

- Manovre della gru senza carico
- Movimentazione di carichi di uso comune e carichi di forma
- Esercitazioni sull'uso sicuro, prove, manutenzione e situazioni di emergenza

14 ore

AS 133GM

CORSO PER ADDETTI ALL'UTILIZZO DI GRU A TORRE

Normativa di riferimento, norme generali, tipologie, elementi di tecnologia delle gru e componenti strutturali, installazione, manutenzione.

Modalità di utilizzo in sicurezza, controlli e manutenzioni per gli impianti di sollevamento a rotazione bassa e a rotazione alta. Dispositivi comando, controlli pre utilizzo, imbracatura dei carichi, addestramento alla conduzione di gru a torre, segnalazioni, esecuzione delle manovre tipo, messa fuori servizio, controlli fine utilizzo.

14 ore

AS 133GT

CORSO PER ADDETTI ALL'UTILIZZO DI GRU SU AUTOCARRO

Normativa di riferimento, con particolare riferimento alle disposizioni di legge in materia di uso delle attrezzature di lavoro per le operazioni di movimentazione di carichi (D.Lgs.n. 81/2008).

- Responsabilità dell'operatore
- Terminologia, caratteristiche delle diverse tipologie di gru per autocarro, movimenti e equipaggiamenti di sollevamento, modifica delle configurazioni in funzione degli accessori installati
- Nozioni elementari di fisica
- Condizioni di stabilità
- Modalità di utilizzo in sicurezza e rischi
- Controlli pre-utilizzo.
- Pianificazione delle operazioni del sollevamento
- Esercitazione di pratiche operative
- Manovre di emergenza
- Esercitazioni sull'uso sicuro
- Messa a riposo della gru per autocarro

12 ore

AS 133GA

CORSO MACCHINE MOVIMENTAZIONE TERRA (M.M.T.) ESCAVATORI IDRAULICI, PALE E TERNE

Destinatari

Il corso di formazione e addestramento è destinato ai lavoratori che utilizzano attrezzature di lavoro, mezzi di sollevamento e mezzi di movimento terra in azienda e in cantiere per i quali è richiesta una specifica abilitazione. I corsi sono ai sensi dell'art. 36-37, art. 71 comma 7, art. 73, art. 76-77 del D.Lgs. 81/08 e s.m.i.

L'obiettivo del corso è conoscere la normativa relativa all'utilizzo in sicurezza di macchine da movimento terra e addestrare all'utilizzo pratico in condizioni di sicurezza, incluse le periodiche operazioni di manutenzione.

Prerequisiti

- Maggiore età (18 anni)
- Patente categoria B (anche straniera previa verifica)
- Comprensione orale e scritta lingua italiana
- Requisiti fisici e psicofisici ai sensi D.Lgs. 81/08

Il corso si svolge in aula e in area idonea e delimitata.

Per l'addestramento pratico i partecipanti devono presentarsi adeguatamente vestiti, muniti di scarpe antinfortunistica e caschetto.

Durata: 16 ore



Programma

MODULO GIURIDICO - TECNICO

Normativa di riferimento, norme generali, tipologie, elementi di tecnologia e componenti strutturali delle varie macchine per il movimento terra, modalità di uso in sicurezza e rischi cogenti, organizzazione dell'area di scavo, dispositivi di comando e sicurezza

MODULO CONDUZIONE SPECIFICO

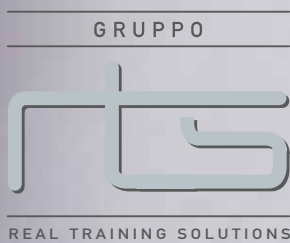
Individuazione dei componenti strutturali, individuazione dei dispositivi di comando e di sicurezza, controlli pre-utilizzo, pianificazione delle operazioni di campo, scavo e caricamento, operazioni di movimentazione e sollevamento carichi, manovre di agganci rapidi attrezzi.

- Prove di verifica intermedie e finale
- Esercitazioni effettuate con: macchine movimento terra: pala caricatrice, escavatore e terna

FAI CRESCERE IL TUO STUDIO



*Il Gruppo RTS sviluppa e favorisce le competenze aziendali sostenendone la crescita tramite attività di
FORMAZIONE & CONSULENZA FINANZIATE*



Sede: P.zza M. Ruini 29/A
43126 Parma (PR)
Filiali: Milano, Firenze e Vicenza



Certificato ISO 9001 per la formazione



Partner



Sfoggia il catalogo corsi su www.rts-srl.it



AREA LINGUISTICA

CORSO DI INGLESE LIVELLO BASE & LIVELLO INTERMEDIO



Destinatari

Conoscere la lingua inglese è ormai fondamentale in qualsiasi ambito professionale. Avere una buona padronanza dell'inglese vuol dire avere la possibilità di essere "cittadini del mondo".

Significa abbattere la barriera comunicativa che ostacola la crescita professionale fatta di relazioni interpersonali, di termini tecnici, di documentazione, di didattica e tanto altro.

I partecipanti saranno valutati sulla base di un test di ingresso che individua il livello di partenza permettendo così la creazione di classi il più uniformi possibile.

Durata: moduli da 20 ore

Programma

LINGUA INGLESE - LIVELLO BASE

Il corso mette i partecipanti in grado di scrivere e conversare, in modo elementare, in lingua inglese:

- Forme del verbo "essere"
 - Parole:
 - questo/quello
 - chi?/che cosa?
 - mio/vostro
- Contrazione verbo "essere"
 - Parole: un/uno
- Pronuncia: vocali e consonanti
- Pronuncia:
 - distinzione minima di accoppiamenti di sillabe sollecitate e non sollecitate
 - tabella fonetica
 - intonazione: domande e risposte
- Ordine delle parole in domande con "essere"
- Suffissi per diverse nazionalità
 - Piccole risposte con "essere"
- Pronomi di terza persona singolare
 - L'articolo definito "the"
 - Parola: Quale
 - Parola: In, inteso come locazione
- Plurale con "s"
 - Possessivo con "s"
 - L'uso del "not"
 - Piccole risposte con "essere" in terza persona (affermativo e negativo)
 - Genitivo Sassone
- Uso del "molto" con aggettivi
 - Imperativi
- Suo di lui e suo di lei
 - Forma interrogativa con i pronomi della terza persona

LINGUA INGLESE - LIVELLO INTERMEDIO

Il corso mette i partecipanti in grado di scrivere e conversare in lingua inglese:

- Presente di "have"
 - how much/how many?
 - Uso di "it" e "it's"
 - Ordine delle parole nelle domande
- Piccole risposte con: Yes, I do/No, I don't
 - here, there,
 - where?
 - Preposizioni: on, in, from
- Imperativi
- Want
 - Presente semplice, singolare e plurale (no terza persona)
 - Uso di "in" e "at" per riferirsi a luoghi
 - Descrizione stanze in una casa
- Plurale di "to be"
 - Pronomi personali (plurali)
 - it, they
 - Posizione degli aggettivi
- we/you/they + verbo
 - are from/come from

CORSO DI INGLESE BUSINESS & NEGOZIAZIONE

Destinatari

I corsi di Business English si rivolgono a chi vuole imparare l'inglese quale veicolo di comunicazione internazionale nel mondo del lavoro. Al giorno d'oggi avere una competenza della lingua inglese a livello scolastico non è più sufficiente: è importante presentarsi al mondo del lavoro con una padronanza linguistica che permetta di gestire al meglio una situazione lavorativa internazionale. Il corso, personalizzabile anche sulle esigenze dei partecipanti si rivolge a chi ha già una conoscenza media della lingua.

Durata: moduli da 20 ore



Programma

BUSINESS

Il corso si rivolge agli addetti commerciali e in generale tutti coloro che utilizzano la lingua inglese per i rapporti scritti o telefonici con clienti e/o fornitori e che vogliono migliorare la conoscenza, sia scritta che orale, della lingua e del vocabolario specifico.

Il corso si rivolge a persone che hanno una conoscenza medio/ medio-bassa della lingua inglese.

- Presentarsi: Descrivere ruoli e responsabilità aziendale
- Telefonare per lo scambio d'informazioni

Vocabolario speciale per telefonare - verbi, frasi standard ed espressioni idiomatiche. Would/ Mind in polite questions. Fare un ordine. Occuparsi di reclami per telefono. Controllo e correzione dei documenti (es. lettere di credito, documenti di trasporto ecc).

- Comunicazione scritta: Stesura di email, rapporti, memo, letture commerciali. Termini e strutture standard
- Programmare attività aziendali: Tempi futuri. Spiegare tempestività dei consegna/produzione ecc.
- Raccogliere ed aggiornare informazioni: Tempi passati. Numeri/statistiche. Fare domande specifiche. Spiegare avvenimenti, esiti
- Prodotti: Descrizione prodotti e servizi: Aggettivi/avverbi. Dare descrizioni tecniche

LA NEGOZIAZIONE

Il corso si rivolge a persone che hanno già una conoscenza media della lingua inglese e in generale a tutti coloro che utilizzano la lingua inglese per trattative commerciali e negoziazioni con clienti e/o fornitori e che vogliono migliorare la conoscenza, sia scritta che orale, della lingua e del vocabolario specifico.

- La logica della lingua Inglese. Quali sono le differenze principali tra Inglese e Italiano?
- Parlare al telefono: Come condurre efficacemente una trattativa in lingua inglese al telefono
- Come gestire efficacemente una trattativa in lingua inglese alla presenza della controparte
- Fare ordini, reclami. Dare spiegazioni. Fare richieste. Fissare e cambiare appuntamenti
- Trade: Parlare di import/export. Impostare obiettivi. Fare affermazioni. Esaminare proposte. Accettare e rifiutare offerte. Fare concessioni. Chiudere un affare
- Concorrenza: Ruolo della concorrenza nella negoziazione. Spiegare le strategie aziendali. Parlare di progetti futuri
- Conflitto: Ruolo del conflitto nella negoziazione. Diversi stili di negoziare. Gestire conflitti
- Strutture Aziendali: Illustrare i diversi tipi di società. Presentare un'azienda
- Prodotti: Descrivere e presentare prodotti
- Cultura: Discutere l'importanza della consapevolezza culturale nel mondo degli affari. Social English
- Statistiche: Descrivere le attività dell'impresa e gli andamenti aziendali. Gestire e spiegare numeri e statistiche
- Risolvere problemi (problem solving)

CORSO DI TEDESCO



Destinatari

Il corso si rivolge a tutte le persone interessate alla lingua tedesca con l'obiettivo di raggiungere un livello medio di conoscenza della lingua. Una opportunità personale professionale di conoscere la lingua madre della nazione trainante del vecchio continente. Il corso si rivolge a tutti coloro che vogliono avvicinarsi ai fondamenti della lingua tedesca e della sua cultura al fine di poter gestire situazioni tipiche di lavoro come presentarsi, chiedere semplici informazioni o presentare un prodotto.

Durata: moduli da 20 ore

Programma

OBIETTIVI GENERALI

Il corso porta ad una conoscenza base/media della lingua tedesca offrendo la possibilità di sviluppare la conoscenza linguistica relativa alla comprensione di lettura, alla produzione scritta nonché alla comprensione dell'ascolto. Il corso è indirizzato ai principianti e permette un primo contatto con la lingua tedesca. L'obiettivo è di arrivare ad una conoscenza elementare negli ambiti della grammatica e del lessico, facendo sì che lo studente ne possa usufruire per affrontare i primi obiettivi comunicativi di un uso quotidiano della lingua.

OBIETTIVI COMUNICATIVI

- Presentarsi, ringraziare, chiedere scusa
- Porre delle domande e rispondere alle domande che riguardano informazioni personali
- Chiedere e comprendere informazioni che riguardano un primo orientamento in un ambito della vita quotidiana (viaggiare, fare shopping etc)
- Fare conversazioni semplici in un ristorante, in un albergo etc.
- Parlare di argomenti che riguardano la vita quotidiana
- Scrivere brevi testi, una nota, una semplice lettera

CONTENUTI GRAMMATICALI

- I tempi grammaticali: il presente, il passato prossimo, l'imperfetto (verbi ausiliari e modali)
- I verbi modali
- Verbi riflessivi
- Verbi separabili e non separabili
- Gli articoli determinativi ed indeterminativi
- Il sostantivo
- Gli articoli possessivi
- I pronomi personali
- I pronomi dimostrativi
- Sintagma nominale: nominativo, accusativo, dativo
- Le principali preposizioni
- I principali avverbi
- La sintassi della frase principale
- La frase secondaria, tipo causale

CONTENUTI LESSICALI

- Argomenti di vita quotidiana
- Ambiente professionale

CORSO DI FRANCESE

Destinatari

Padroneggiare diverse lingue è un asso nella manica nel mondo globalizzato, soprattutto quando si tratta di paesi vicini geograficamente, economicamente, politicamente e culturalmente come la Francia e l'Italia. Il corso si rivolge a tutti i lavoratori dipendenti che per mansione o professione devono avere padronanza della lingua francese. Il francese è una lingua parlata in tantissimi Stati e in tutti i continenti. È una delle lingue di comunicazione più diffuse al mondo. Si contano così 183 milioni di francofoni nel mondo di cui 80 milioni di lingua materna. Il francese è lingua ufficiale di 29 paesi.

Durata: moduli da 20 ore



Programma

CORSO DI FRANCESE LIVELLO A1 (SCOPERTA)

- Riuscire a capire ed interagire in modo molto semplice su argomenti che riguardano se stessi, la propria famiglia e il proprio ambiente.
- Esprimersi su argomenti familiari o che riguardano bisogni immediati e concreti della vita quotidiana ed interagire con interlocutori che parlano lentamente e chiaramente.

AL 121A1

CORSO DI FRANCESE LIVELLO B1 (INTERMEDIO)

- Essere in grado di comprendere i concetti chiave di messaggi formulati con chiarezza, in un linguaggio standard, correlati a temi con cui si è abituati a confrontarsi al lavoro, a scuola e nel tempo libero. Saper produrre testi semplici e coerenti su argomenti familiari.
- Essere in grado di descrivere esperienze, avvenimenti, sogni, speranze e ambizioni. Riuscire a fornire spiegazioni su opinioni e progetti.

AL 121B1

CORSO DI FRANCESE LIVELLO A2 (ELEMENTARE)

- Riuscire a comprendere e a comunicare con frasi isolate ed espressioni comuni legate a contesti di immediata rilevanza (ad esempio informazioni di base sulla propria persona e sulla famiglia, sugli acquisti e sul proprio lavoro).
- Riuscire a comunicare in attività semplici e di routine che richiedano uno scambio di informazioni elementari e dirette su argomenti familiari.
- Riuscire a descrivere aspetti della propria vita e del proprio ambiente ed elementi connessi a bisogni immediati.

AL 121A2

CORSO DI FRANCESE LIVELLO B2 (AVANZATO)

- Essere in grado di comprendere le idee fondamentali alla base di testi complessi su temi concreti e astratti, anche di natura tecnica, nel proprio settore di specializzazione.
- Essere in grado di interagire con relativa scioltezza e spontaneità; saper interagire con una persona madrelingua senza eccessiva fatica e tensione.
- Sapere produrre testi chiari e articolati su un'ampia gamma di argomenti ed esprimere opinioni su argomenti d'attualità.

AL 121B2

AREA LINGUISTICA

CORSO DI SPAGNOLO



Destinatari

Seconda lingua veicolare a livello mondiale, lo spagnolo è oggi indispensabile almeno quanto l'inglese. I corsi si rivolgono a tutti i lavoratori che intendono cimentarsi nella lingua spagnola oppure migliorare le proprie conoscenze della stessa. I partecipanti saranno valutati sulla base di un test di ingresso che individua il livello di partenza permettendo così la creazione di classi il più uniformi possibile.

Durata: moduli da 20 ore

Programma

CORSO DI SPAGNOLO LIVELLO A2 (BASE - INTERMEDIO)

CONTENUTI GRAMMATICALI

- L'alfabeto, la pronuncia e l'ortografia dei suoni. Intonazione, accento e ritmo
- L'articolo: determinativo e indeterminativo. Le preposizioni articolate al e del
- Il genere e il numero dei nomi e degli aggettivi
- I gradi dell'aggettivo qualificativo
- I numerali
- Pronomi personali, pronomi e aggettivi possessivi, dimostrativi, indefiniti, interrogativi
- Avverbi
- Preposizioni
- I verbi
- Modo indicativo: presente dei verbi regolari e irregolari
 - ser – estar: usi contrastivi
 - tener – haber: usi contrastivi
 - estar + gerundio
 - gustar / encantar

CONTENUTI LESSICALI E FUNZIONALI

- Saluti formali e informali
- Paesi del mondo e nazionalità
- Alimenti e pasti
- Lavoro e attività quotidiane
- La Casa e la famiglia
- L'abbigliamento
- Salutare e presentarsi
- Chiedere e dare informazioni personali
- Descrivere le persone, la famiglia, l'abitazione
- Esprimere e chiedere preferenze riguardo al cibo e l'abbigliamento
- Chiedere/dare indicazioni in negozi, alberghi e ristoranti

CORSO DI SPAGNOLO LIVELLO B1 (INTERMEDIO - AVANZATO)

CONTENUTI GRAMMATICALI

- Ripasso del presente indicativo
- Ripasso dei verbi SER, ESTAR e HABER
- I tempi del passato: perfecto, imperfecto, indefinido e pluscuamperfecto
- I pronomi personali (atoni e tonici) in funzione di complemento
- L'imperativo, il futuro indicativo e il condizionale
- Le preposizioni
- Pronomi e aggettivi indefiniti, relativi, esclamativi ed interrogativi

CONTENUTI LESSICALI E FUNZIONALI

- Descrizione fisica e caratteriale delle persone
- Descrivere città, situazione geografica e il clima
- Parlare delle attività del tempo libero: frequenza e durata
- Dimostrare accordo e disaccordo. Opinare
- Descrivere e narrare fatti e situazioni del passato, biografie
- Parlare su fatti futuri: programmare, prevedere, esprimere ipotesi
- Consigliare, dare istruzioni e comandi, chiedere e dare informazioni e concedere il permesso
- Professioni e mestieri
- L'abbigliamento e i negozi
- La gastronomia

CORSO DI ITALIANO PER STRANIERI

Destinatari

In un'Italia sempre più cosmopolita, è facile incontrare lavoratori stranieri con difficoltà di comunicazione.

La capacità di gestire una corretta comunicazione all'interno delle aziende è vitale al fine del raggiungimento dei risultati prefissi.

L'obiettivo di questo corso è portare tali lavoratori a un livello di conoscenza della lingua italiana sul livello A1 oppure sul livello B2 a seconda della base di partenza.

Durata: moduli da 20 ore



Programma

LINGUA ITALIANA LIVELLO A1 (BASE)

Lo studente di livello A1 sa comunicare in italiano in situazioni quotidiane, amicali e di studio, e riesce a interagire purché l'interlocutore parli lentamente e chiaramente e sia disposto a collaborare.

COMPRENSIONE ORALE

- Comprendere istruzioni date lentamente e semplici testi monologici orali pronunciati lentamente

COMPRENSIONE SCRITTA

- Comprendere testi scritti brevi e semplici, come cartoline, messaggi di posta elettronica, ricette di cucina; capire lo scopo di un messaggio; individuare informazioni specifiche in avvisi e semplici testi informativi

PRODUZIONE ORALE

- Presentare se stessi e gli altri, fare domande e rispondere su informazioni personali, l'aspetto fisico, la personalità, gli studi fatti
- Salutare, ringraziare, scusarsi; iniziare, mantenere e chiudere un contatto (faccia a faccia, al telefono)
- Chiedere e dare informazioni in situazioni di vita quotidiana (il prezzo, le date e l'ora, indicazioni stradali, i mezzi di trasporto, ecc.)
- Parlare di azioni quotidiane; esprimere gusti, desideri, stati d'animo; fare, accettare e rifiutare proposte; Interagire in negozi, bar e ristoranti
- Chiedere e dare il permesso e spiegazioni
- Raccontare eventi passati

PRODUZIONE SCRITTA

- Scrivere frasi semplici, cartoline, messaggi di posta elettronica, pagine di diario

LINGUA ITALIANA LIVELLO B2 (INTERMEDIO)

Lo studente B2 invece sa comunicare efficacemente e gestire una maggiore varietà di situazioni, in particolare quelle di carattere formale e lavorativo. Ha un vocabolario più ampio ed è in grado di usare strutture grammaticali più complesse.

COMPRENSIONE ORALE

- Esercitarsi nella comprensione di interviste, notiziari, lezioni accademiche

COMPRENSIONE SCRITTA

- Comprendere le idee principali di testi di una certa complessità, su argomenti sia concreti che astratti (articoli, testi accademici)
- Familiarizzarsi con i quotidiani italiani
- Leggere e commentare brani di narrativa

PRODUZIONE ORALE

- Riformulare testi scritti o ascoltati
- Discutere su argomenti di carattere sociale, argomentare pro e contro
- Presentare in modo organizzato un argomento

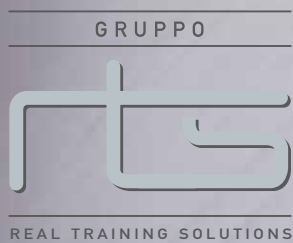
PRODUZIONE SCRITTA

- Rielaborare testi letti o ascoltati
- Usare appropriatamente i principali connettivi testuali
- Argomentare un'opinione
- Scrivere un CV, e-mail di tono formale
- Rivedere e migliorare le proprie produzioni scritte (revisione fra pari e auto-correzione)

FAI CRESCERE IL TUO STUDIO



*Il Gruppo RTS sviluppa e favorisce le competenze aziendali sostenendone la crescita tramite attività di
FORMAZIONE & CONSULENZA FINANZIATE*



Sede: P.zza M. Ruini 29/A
43126 Parma (PR)
Filiali: Milano, Firenze e Vicenza

Numero Verde
800-010333

Certificato ISO 9001 per la formazione

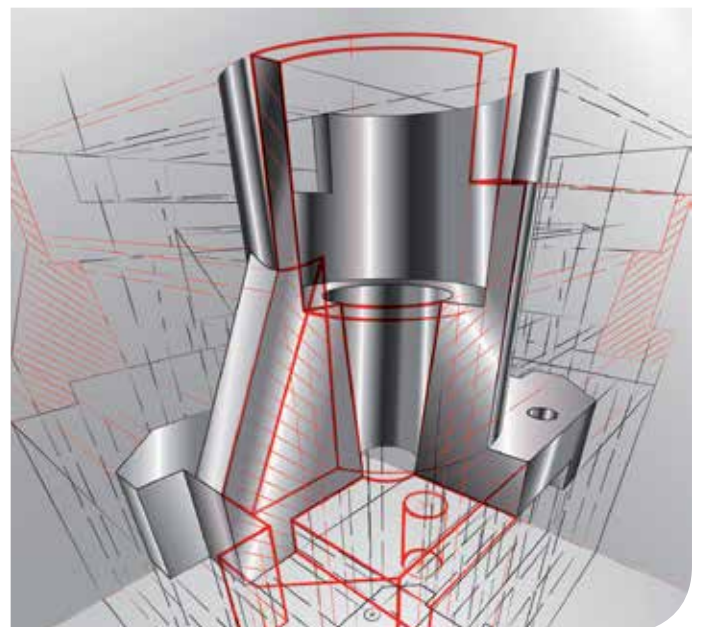


Partner

FORMAzienda®
Fondo paritetico interprofessionale nazionale
per la formazione continua



Sfoggia il catalogo corsi su www.rts-srl.it

AREA INFORMATICA & TECNICA

AREA INFORMATICA & TECNICA

CORSO DI WINDOWS E MICROSOFT OFFICE



Destinatari

L'informatica e la telematica hanno determinato una rivoluzione in tutti i settori economici con un grande impatto sulla vita professionale; il computer è divenuto, ormai, uno strumento fondamentale e di uso comune in quasi tutte le realtà lavorative. Il corso di apprendimento di Microsoft Office è indicato perché consente di sviluppare un approccio corretto verso gli strumenti informatici.

Durata: a partire da 20 ore

Programma

CORSO DI WINDOWS E MICROSOFT OFFICE BASE

Il "Corso Microsoft Office - Base" inserisce all'interno del suo percorso formativo il sistema operativo Windows, l'utilizzo degli applicativi Microsoft Office, quali Microsoft Word, Microsoft Excel e l'apprendimento delle tecniche più veloci e approfondite per la navigazione in internet e la gestione della posta elettronica.

Durante il corso si acquisiranno tutti quei concetti e quelle tecniche indispensabili per una migliore collocazione nel mondo del lavoro.

Il programma del corso si articola nei seguenti moduli:

- Nozioni base d'informatica
- Reti e sistemi operativi
- Internet
- Posta elettronica
- Word
- Excel
- PowerPoint

CORSO DI WINDOWS E MICROSOFT OFFICE AVANZATO

Il "Corso Microsoft Office - Avanzato" è indicato per coloro che sono intenzionati ad approfondire la propria conoscenza del computer per esigenze personali o professionali ed anche per completare le proprie competenze informatiche.

Il percorso formativo prevede l'approfondimento degli applicativi Microsoft Word ed Microsoft Excel verranno sviluppati e perfezionati. Inoltre verranno introdotti e trattati gli applicativi di Microsoft PowerPoint e Microsoft Access.

Il programma del corso si articola nei seguenti moduli:

- Nozioni fondamentali d'informatica per l'azienda
- Word per l'azienda
- Excel per l'azienda
- PowerPoint per l'azienda
- Access per l'azienda

CORSO DI EXCEL

Destinatari

Il corso si rivolge a tutti coloro che vogliono acquisire una migliore e completa conoscenza di Microsoft Excel, il programma prodotto da Microsoft, dedicato alla produzione e alla gestione dei fogli elettronici. È parte della suite di software di produttività personale Microsoft Office, ed è disponibile per i sistemi operativi Windows e Macintosh. È attualmente il foglio elettronico più utilizzato.

Durata: a partire da 20 ore



Programma

CORSO EXCEL BASE

Il "Corso su Microsoft Excel - Base" è diretto principalmente agli utenti che sono alle prese, per la prima volta, con l'applicativo di Office; sono affrontate tutte le procedure che consentono di realizzare, proteggere e stampare dei "prospetti quantitativi" e vengono forniti suggerimenti e consigli per un corretto ed efficiente uso del foglio di calcolo.

Il programma del corso si articola nei seguenti moduli:

- I fogli elettronici - concetti di base: il foglio di lavoro, le zone, le celle
- Ambiente di lavoro di Excel, i menù e le barre di strumenti
- I riferimenti di cella: assoluti, relativi e misti
- Immissione di numeri, stringhe di testi e le formule. I valori di errore
- Le funzioni. Funzioni temporali, logiche, di testo, matematiche, statistiche, informative
- Operazioni con il mouse e la tastiera. I tasti scorciatoia
- Il formato delle celle e la formattazione del foglio di lavoro
- Stampa: le modalità, impostazioni della pagina, e le opzioni avanzate
- Grafici con Excel: creazione, formattazione e modifica
- Database: creazione e gestione, ordinamento, filtri e subtotali
- L'integrazione tra Excel e Word

CORSO EXCEL AVANZATO

Il "Corso su Microsoft Excel - Avanzato" si rivolge agli utenti che hanno già una certa dimestichezza con l'applicativo Office; sono affrontate tutte le procedure avanzate che consentono di realizzare, tabelle dati complesse, formule, grafici e funzioni.

Il programma del corso si articola nei seguenti moduli:

- Nozioni fondamentali d'informatica per l'azienda
- Word per l'azienda
- Excel per l'azienda
- PowerPoint per l'azienda
- Access per l'azienda

AREA INFORMATICA & TECNICA

CORSO DI AUTOCAD BASE



Destinatari

Il corso fornisce le conoscenze necessarie per utilizzare le principali funzioni dei software, allo scopo di ottenere una produttività comunque completa sul prodotto CAD, partendo da zero. Chi partecipa al corso base, al termine è produttivo e opera sul CAD realizzando un ciclo completo di produzione degli elaborati cad (documentazione, progetto, stampe, ecc.).

I partecipanti al corso imparano a affrontare i comandi di AutoCAD per la creazione di un disegno 2D e la sua visualizzazione a video e in stampa. Chi segue il corso di AutoCAD impara a disegnare e modificare i vari tipi di entità, per creare simboli personalizzati, per aggiungere quote e per stampare in scala. Il corso trasmette il metodo di lavoro, in base al contesto di progettazione, fornendo gli strumenti fondamentali per la gestione dell'ambiente di AutoCAD. Il corso non è nello specifico un corso di disegno meccanico o di disegno tecnico architettonico, e neppure un corso di progettazione d'impianti: tutto questo si può realizzare con AutoCAD e la partecipazione al corso crea le basi per disegnare in generale, cioè come utilizzare al meglio lo strumento AutoCAD per qualunque tipo di disegno. Sta poi a ogni utente applicare al proprio campo lavorativo le cognizioni apprese.

Durata: a partire da 20 ore

Programma

- Nozioni preliminari su AutoCAD
- Visualizzazione del disegno
- Precisione nel disegno
- Metodo base di disegno in AutoCAD
- Impostazione dell'ambiente di AutoCAD per il disegno
- Selezione degli oggetti con e senza il mouse
- Proprietà degli oggetti di AutoCAD
- Modifica degli oggetti
- Testi, tabelle e quote
- Blocchi
- La stampa
- Uso dei layout di AutoCAD

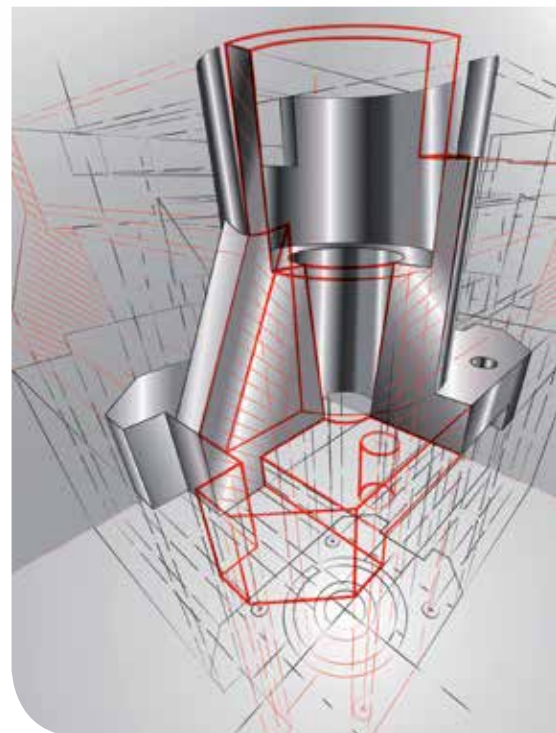
CORSO DI AUTOCAD AVANZATO & 3D

Destinatari

I corsi si rivolgono a chi già lavora con AutoCAD e vuole acquisirne conoscenze avanzate per lavorare meglio, in modo più efficiente e professionale e sfruttandone appieno le potenzialità.

Si rivolge anche a chi vuole acquisire una conoscenza avanzata su AutoCAD per la modellazione e il Render, o per la progettazione 3D con stampa di tavole su carta e PDF.

Durata: a partire da 20 ore



Programma

CORSO AUTOCAD AVANZATO

I partecipanti al corso imparano ad affrontare molti comandi utilissimi e a volte meno noti di AutoCAD, per aumentare enormemente la produttività e ottenere il massimo dal proprio tempo. Chi segue questo corso di AutoCAD impara anche le basi del 3D.

- Tecniche avanzate di editazione e disegno
- Disegno parametrico in AutoCAD
- Blocchi dinamici e definizione di attributi
- Riferimenti esterni e immagini in AutoCAD
- Standard CAD
- Pubblicazione e gestione dei progetti
- Tabelle e campi
- Testi e oggetti annotativi di AutoCAD
- Spazio carta e uso di Layout
- Stampa con AutoCAD e i Layout
- Personalizzazione
- Introduzione al 3D

CORSO AUTOCAD 3D

I partecipanti al corso imparano ad affrontare i comandi di AutoCAD per la creazione di un disegno 3D e la sua visualizzazione a video (tramite gli stili di AutoCAD, le viste, e le proiezioni) e in stampa. Chi segue il corso di AutoCAD impara a modellare e modificare vari tipi di entità 3D: solidi, superfici e mesh. Il corso è adatto sia a progettisti meccanici, ad architetti e ad altri tecnici.

- Introduzione all'ambiente 3D di AutoCAD
- Strumenti preliminari
- Visualizzazione del modello
- Piani di lavoro e UCS
- Comandi di Modifica 3D
- Tipologie di oggetti 3D e importazione oggetti
- Solidi 3D di AutoCAD
- Modifica dei solidi in AutoCAD
- Mesh
- Superfici Nurbs e procedurali
- Materiali e Luci
- Render
- Stampa e pubblicazione
- Uso dei layout di AutoCAD

AREA INFORMATICA & TECNICA

AREA PRODUTTORI APPARECCHI ILLUMINOTECNICI



Destinatari

In questi anni si sta assistendo al raggiungimento della completa maturità tecnologica della sorgente LED e oramai la progettazione degli apparecchi illuminotecnici e dei relativi scenari luminosi non può prescindere dalla padronanza di tale tecnologia. La luce ricopre un ruolo fondamentale nella percezione umana dello spazio in quanto è in grado di valorizzare, emozionare, cambiare le forme sebbene spesso il suo uso a livello progettuale venga sottovalutato e ritardato rispetto alla progettazione architettonica con risultati scadenti a livello della qualità illuminotecnica degli edifici. La formazione e l'aggiornamento professionale sulla tecnologia LED, sulle relative normative e sulla corretta progettazione illuminotecnica rappresentano quindi elementi indispensabili per gli specialisti che operano nel settore dell'illuminazione (industrial designer, produttori, progettisti, prescrittori, light designer), in quanto consentono di migliorare le proprie competenze e abilità e di restare al passo con un mercato in continua evoluzione. Non da ultimo, va ricordata l'importanza, in un mercato globalizzato, della comunicazione tecnico-commerciale in lingua inglese.

Durata: moduli da 12 ore

Programma

CODICE CORSO LIV 101

FONDAMENTI DI ILLUMINOTECNICA

In considerazione dell'importanza che la luce artificiale ricopre nel garantire correttamente il compito visivo, il corso offre una panoramica sulle principali nozioni di visione, fotometria, tecnologie delle sorgenti luminose elettriche (con particolare riferimento alle sorgenti LED) e studio delle ottiche.

MODULO A

- Nozioni base sulla luce: che cos'è la luce
- Le frequenze dalla radiazione, lo spettro cromatico
- L'occhio umano e la sensibilità alla luce (visione fotopica e scotopica)
- Legge di composizione
- Grandezze fotometriche (intensità luminosa, illuminamento, flusso luminoso, luminanza)
- Le proprietà della luce: resa cromatica, temperatura di colore e intensità
- Sorgenti luminose: lampade alogene, a scarica, led
- Aperture dei fasci luminosi (ottiche, parabole, lenti e schermi)
- La luce dinamica e RGB

CODICE CORSO LIV 102

LED TECHNOLOGY: FONDAMENTI E AGGIORNAMENTO TECNOLOGICO

Un percorso che dalle basi della tecnologia LED, permette di orientarsi nell'attuale mercato dei costruttori, caratterizzato da un'ampia offerta di prodotti in cui non è sempre facile individuare la propria applicazione. Saranno presentate le nozioni di base sui principi di funzionamento, sulle tipologie disponibili e sulle diverse modalità di pilotaggio ed alimentazione, fornendo gli strumenti per comparare soluzioni differenti presentate dai principali produttori di LED, alimentatori e driver.

MODULO B.1

- Introduzione e stato dell'illuminazione a LED
- Comparazioni del LED con altre sorgenti luminose (classificazione, confronto rese cromatiche e rendimenti)
- Caratteristiche della luce LED (spetto del bianco, binning, efficienza e efficacia)
- Il problema della gestione termica e l'affidabilità dei sistemi LED

MODULO B.2

- Tipologie e prestazioni dei LED
- Alimentatori e driver (alimentazione serie/parallelo, PFC attivo e passivo, parametri di valutazione)
- Ottiche per i LED (lenti e riflettori)
- Aspetti Normativi

AREA PRODUTTORI APPARECCHI ILLUMINOTECNICI

CODICE CORSO LIV 103

PROGETTAZIONE ILLUMINOTECNICA

Il corso propone una metodologia per l'esecuzione dei progetti illuminotecnici di impianti di illuminazione di interni, basata sulla migliore gestione dei requisiti normativi e delle relative procedure di calcolo.

Obiettivo del corso è consentire il miglior utilizzo dei software di calcolo, avendo cura di gestire correttamente tutte le informazioni sulla base dei parametri illuminotecnici previsti dalle norme.

MODULO C.1

- Introduzione alla progettazione illuminotecnica
- Verifiche in conformità alla normativa UNI EN 12464-1 ed.2011 (confronto con le edizioni precedenti)
- Definizione di UGR e luminanza massima sorgente
- Modellazione: creazione di ambienti esterni e interni
- Gestione dei file fotometrici e software di simulazione illuminotecnica

MODULO C.2

- Calcoli illuminotecnici e verifiche
- Progettazione con l'impiego del software DIALUX (principio di funzionamento, inserimento dei parametri, modifica delle grandezze illuminotecniche, scelta dei prodotti, analisi e verifica)
- Verifiche in conformità alle principali normative UNI EN
- Progetti in interni e progetti in esterni
- Illuminazione stradale

CODICE CORSO LIV 104

PROGETTAZIONE DI OGGETTI 3D AVANZATI

La metodologia BIM (Building Information Modeling) permette di integrare nel progetto digitale oggetti reali che includono: disegno 2D, modello 3D, materiale, voce di capitolato, manutenzione, costo. Il modello così generato potrà essere utile per calcoli, verifiche e analisi e per tutto il processo di filiera.

L'oggetto di questo corso è fornire all'azienda un percorso formativo sulla creazione e gestione dei BIMOBJECT per dotarsi rapidamente di strumenti che le nuove modalità di progettazione richiedono sempre di più. Il docente formerà l'azienda sui paradigmi della costruzione software dei BIMOBJECT in formato ARCHICAD e/o REVIT e sulle modalità utilizzate dai progettisti nell'inserimento di questi oggetti nei più diffusi pacchetti di progettazione (ARCHICAD, REVIT, SKETCHUP, AUTODESK AUTOCAD).

MODULO D.1

- Introduzione ai formati 3D presenti sul mercato
- Introduzione ai principali pacchetti di progettazione che utilizzano formati 3D e loro utilizzo degli oggetti 3D e BM
- Introduzione alla metodologia Building Information Modeling

- Elementi di programmazione degli oggetti BIM in ARCHICAD e problematiche specifiche per la modellizzazione degli apparecchi illuminotecnici

MODULO D.2

- Conversione da formati 3D di produzione ad oggetti 3D per la programmazione BIM
- Inserimento delle curve fotometriche
- Modellizzazione di apparecchi illuminotecnici (generale)
- Modellizzazione di apparecchi illuminotecnici orientabili e fissi (angolo di tilt)
- Modellizzazione di apparecchi illuminotecnici modulari (sistemi track o sistemi componibili)
- Esempi di creazione di lampade

MODULO D.3

- Creazione di modelli BIM per lampade da soffitto (sospensione e incasso)
- Creazione di modelli BIM per lampade da parete
- Creazione di modelli BIM per lampade da terra
- Creazione di modelli BIM per lampade da tavolo
- Creazione di modelli BIM per sistemi di illuminazione modulari

CODICE CORSO LIV 105

DESIGN CREATIVO E MATERIALI INNOVATIVI

Il corso è finalizzato a trasmettere ai partecipanti le dinamiche del processo progettuale di apparecchi di illuminazione a LED e le metodologie creative ad esso associate.

Il seminario è particolarmente indirizzato alle figure professionali che si occupano di Innovazione e/o Sviluppo Prodotto (Ufficio Tecnico, Centro Stile, Ufficio R&S, Area Marketing, etc.). Tuttavia, poiché la creatività è trasversale a tutti i reparti aziendali, la partecipazione può essere estesa anche ad altri profili professionali, in modo tale da creare una contaminazione efficace tra esperienze e saperi differenti. Il corso prevede, inoltre, l'analisi di nuovi materiali come strumento efficace per conferire valore aggiunto ai prodotti in termini di innovazione tecnologica, con un focus su alcune categorie di materiali innovativi, appartenenti a famiglie diverse: tecnopolimeri e biopolimeri, schiume metalliche, trattamenti funzionali ed estetici.

MODULO E.1

- Design & Marketing: un rapporto intrinseco
- Parametri e fattori da considerare nello sviluppo del prodotto
- Dal prodotto al sistemaprodotto: esempi di strategie vincenti
- Testa, Occhi, Cuore e Pancia: analisi del contesto e dei bisogni
- Nuovi materiali e innovazione tecnologica. Materiali e trasferimento tecnologico.
- Materiali innovativi. Trattamenti funzionali ed estetici.

AREA INFORMATICA & TECNICA

AREA PRODUTTORI APPARECCHI ILLUMINOTECNICI

CODICE CORSO LIV 106
**BUSINESS ENGLISH
NEL SETTORE ILLUMINOTECNICO**

Il corso è finalizzato a fornire alle aziende partecipanti, con particolare riferimento agli addetti dell'Ufficio commerciale, strumenti per raggiungere una buona padronanza della lingua inglese commerciale/ tecnica al fine di abbattere la barriera comunicativa che ostacola la vendita a livello internazionale. Saranno previste esercitazioni pratiche sia di tipo verbale che di tipo scritto e documentale, anche partendo dalle specifiche esigenze aziendali.

MODULO F.1

- Corso base di Business English

MODULO F.2

- Corso avanzato di Business English

CODICE CORSO LIV 107
STRATEGIE DI WEB-MARKETING PER IL PRODOTTO ILLUMINOTECNICO

Il modulo intende fornire ai partecipanti conoscenze e competenze nella pianificazione e gestione di concrete iniziative di web marketing coerentemente con il proprio business aziendale.

MODULO G.1

- Web marketing (Come sono realizzate le pagine web?, Elementi di linguaggio Html)
- I motori di ricerca (Cosa sono i motori di ricerca e come funzionano, Indicizzazione e posizionamento)
- Terminologia: posizionamento organico e a pagamento, SERP, snippet, query, keyword
- I fattori che influenzano indicizzazione e posizionamento: Autorevolezza e Pertinenza
- Tecnologie di Google: google suggest, google instant, geolocalizzazione dei risultati
- La selezione delle parole chiave: metodologia e tecniche
- Tracciare e monitorare le azioni SEO: tecniche e strumenti
- Il file robots.txt e i meta tag robots
- Dominio (scelta del nome del dominio; anzianità; acquisto di più domini; influenza IP)
- I Contenuti
- Utilizzo delle Keywords: frequency, density, pattern, proximity e prominence
- Google webmaster tool
- Sitemap
- Landing pages (Struttura, contenuti e accorgimenti)

MODULO G.2

- Strumenti di web analytics
- Come funziona Google Analytics
- Strutturare account, proprietà e viste
- Il codice di monitoraggio
- Principali metriche e definizioni

- Obiettivi e conversioni
- E-mail marketing
- Strumenti per l'e-mail marketing
- Mailchimp (Le fasi di una campagna di newsletter)
- Google Adwords
- Caratteristiche e canali della pubblicità online: il pay per click
- Display e Keyword Advertising
- Come funziona Google Adwords
- Strutturare account, campagne e gruppi di annunci
- Come si selezionano le parole chiave Adwords
- Come si scrivono gli annunci
- Ranking e quality score
- Come effettuare il monitoraggio e l'ottimizzazione delle campagne

CODICE CORSO LIV 108
MARCATURE CON SCHEMA CB E UL. APPLICAZIONE ALLA NUOVA NORMA IEC/EN 60598-1:2014

Scopo del corso è di fornire una panoramica delle principali problematiche di marcatura applicabili ai prodotti di illuminazione, al fine di avere un quadro completo delle legislazione vigente sia con scheda CB che UL.

MODULO H.1

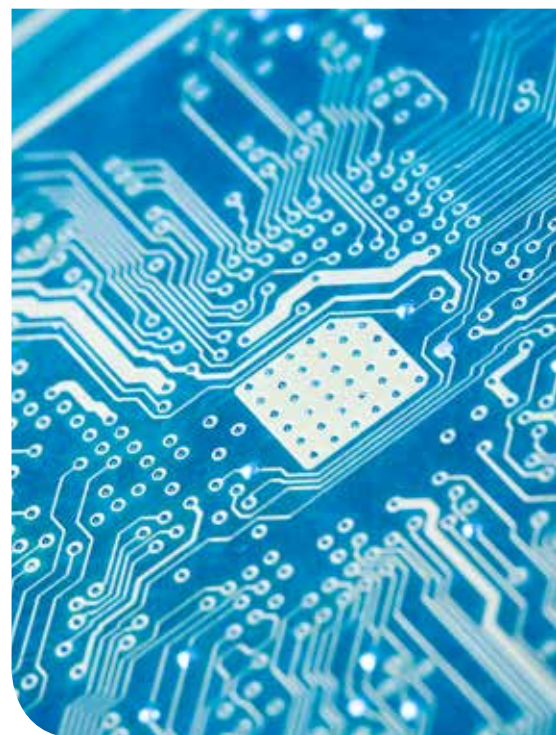
- Introduzione alla struttura normativa. Accenni su Enti di Normazione Internazionali ed Italiani;
- Situazione normativa degli apparecchi di illuminazione: parte I (norma generale), parti II (norme particolari) e decision sheet
- Schemi di certificazione per il mercato Europeo: dalla marcatura CE ai marchi volontari, ENEC e schema CB;
- Principali differenze tra la nuova Norma e l'edizione precedente
- Definizioni, classificazione e principi normativi base sugli apparecchi di illuminazione
- Marcatura e costruzione: approfondimento su alcuni requisiti normativi con particolare riferimento alle verifiche meccaniche, termiche e di isolamento
- Prove e valutazioni: su alcuni requisiti di prova per la verifica del riscaldamento in condizioni normali, anormali o di guasto
- Classificazione IP
- Prove sui materiali isolanti
- Schemi di certificazione per il mercato Americano: marcatura UL

AREA PROFESSIONISTI DELLA SALDATURA MANUALE

Destinatari

I seguenti percorsi formativi sono destinati a coloro i quali si avvicinano per la prima volta alle tecniche di saldatura per le costruzioni elettroniche, e anche ai professionisti che operano da anni sulle schede elettroniche ma vogliono raggiungere più alti livelli di specializzazione. La Qualità della Formazione è un fattore critico per competere con successo sul mercato, ciò che può fare - e fa - la differenza: consente di coniugare efficienza ed efficacia, conseguendo risultati di eccellenza. I corsi di formazione sono realizzati ed erogati con procedure didattiche certificate secondo la Norma UNI EN ISO 9001:2008. L'offerta prevede anche corsi secondo standard IPC, "Association Connecting Electronics Industries®", un'organizzazione nata nel 1957 che raggruppa oltre 3000 aziende, tra le quali Cepeitalia, l'ente formatore partner del Gruppo RTS, la cui mission è favorire e sostenere lo sviluppo e l'eccellenza competitiva delle aziende partecipanti, condividendo e diffondendo standard tecnici accettati da tutti i membri, quali quelli per l'accettabilità, la modifica, la riparazione e la rilavorazione degli assemblati elettronici.

Durata: moduli da 4 a 24 ore



Programma

CODICE CORSO SM 101

LA SALDATURA IN ELETTRONICA

MODULO A.1

SALDATURA DEI TERMINALI E DEI COMPONENTI ELETTRONICI PTH (PIN THROUGH HOLE)

Durata: 24 ore

Destinatari: Il corso è rivolto agli operatori con poca o nessuna esperienza nella saldatura manuale, che vogliano acquisire le competenze tecniche necessarie per eseguire delle saldature elettroniche accettabili ed affidabili secondo standard industriali.

Obiettivi del corso: Il corso spiega ed approfondisce tutti gli elementi necessari per l'assemblaggio manuale di schede elettroniche in tecnologia PTH, i principi fisici della saldatura in elettronica, il corretto utilizzo dei materiali e dei tools utilizzabili, le tecniche e le procedure di saldatura manuale. Dopo aver completato con successo questo corso, gli studenti saranno in grado di:

- Preformare e montare i componenti
- Identificare la punta saldante più appropriata per ogni tipo di saldatura
- Utilizzare correttamente gli attrezzi necessari all'assemblaggio manuale
- Realizzare giunti di saldatura accettabili ed affidabili secondo standard

- Utilizzare le tecniche di controllo del lavoro eseguito per la verifica di conformità agli standard adottati
- Conoscere i metodi di ripresa delle saldature
- Superare l'esame finale scritto e pratico con dei punteggi pari ad almeno il 90% di risposte corrette

Requisiti: nessuno

Frequenza e verifiche: al termine del corso è previsto un test finale, scritto e pratico, di verifica delle competenze. La frequenza è obbligatoria (presenza pari ad almeno il 90% del monte ore). Il certificato sarà rilasciato a seguito di esito positivo delle verifiche finali.

MODULO A.2

SALDATURA DEI COMPONENTI ELETTRONICI IN TECNOLOGIA

Durata 16 ore

Destinatari: Il corso è rivolto agli operatori con esperienza nella saldatura manuale di componenti PTH, che vogliano acquisire le competenze e le tecniche necessarie per eseguire saldature elettroniche manuali di componenti elettronici SMD, accettabili ed affidabili secondo standard industriali riconosciuti.

Obiettivi del corso: Il corso spiega ed approfondisce tutti gli elementi necessari per l'assemblaggio manuale di schede elettroniche in tecnologia PTH, i principi fisici della saldatura in elettronica, il corretto utilizzo dei materiali e dei tools

AREA INFORMATICA & TECNICA

AREA PROFESSIONISTI DELLA SALDATURA MANUALE

utilizzabili, le tecniche e le procedure di saldatura manuale. Dopo aver completato con successo questo corso, gli studenti saranno in grado di:

- Preformare e montare i componenti elettronici
- Utilizzare correttamente gli attrezzi necessari all'assemblaggio manuale
- Identificare la punta saldante più appropriata per ogni tipo di saldatura
- Realizzare giunti di saldatura accettabili ed affidabili secondo gli standard industriali di riferimento
- Utilizzare le tecniche di controllo del lavoro eseguito per la verifica di conformità agli standard adottati
- Superare l'esame finale scritto e pratico con dei punteggi pari ad almeno il 90% di risposte corrette

Requisiti: saper saldare manualmente i componenti in tecnologia PTH (a foro passante), ovvero aver superato con successo il Modulo A.1

Frequenza e verifiche: al termine del corso è previsto un test finale, scritto e pratico, di verifica delle competenze. La frequenza è obbligatoria (presenza pari ad almeno il 90% del monte ore). Il certificato sarà rilasciato a seguito di esito positivo delle verifiche finali.

CODICE CORSO SM 102

LA RILAVORAZIONE IN ELETTRONICA

MODULO B.1

Durata: 16 ore

Destinatari: Il corso è rivolto agli operatori con esperienza nella saldatura manuale sia di componenti PTH che SMD, che vogliono comprendere le tecniche necessarie per rilavorare i componenti in modo accettabile ed affidabile nel tempo secondo standard riconosciuti.

Obiettivi del corso: Il corso spiega e approfondisce tutti gli elementi e le tecniche necessarie per rimuovere e reinstallare in maniera accettabile e affidabile componenti elettronici sia in tecnologia PTH sia in tecnologia SMD, e il corretto utilizzo dei materiali e dei tools di lavoro. Dopo aver completato con successo questo corso, gli studenti saranno in grado di:

- Identificare gli attrezzi, gli strumenti, le punte e gli ugelli più appropriati per ogni tipo di rilavorazione
- Utilizzare correttamente gli attrezzi necessari alla rilavorazione
- Rimuovere i componenti secondo standard industriali di riferimento
- Pulire correttamente le piazzole dopo ogni rimozione
- Reinstallare i componenti secondo standard industriali di riferimento
- Utilizzare tecniche di controllo del lavoro eseguito per la verifica di conformità agli standard adottati
- Superare l'esame finale scritto e pratico con un punteggio di almeno il 90%

Requisiti: saper saldare manualmente i componenti

elettronici in tecnologia PTH ed SMD, ovvero aver superato con successo il Modulo A.1 ed il Modulo A.2

Frequenza e verifiche: al termine del corso è previsto un test finale, scritto e pratico, di verifica delle competenze. La frequenza è obbligatoria (presenza pari ad almeno il 90% del monte ore). Il certificato sarà rilasciato a seguito di esito positivo delle verifiche finali.

CODICE CORSO SM 103

FENOMENI ESD - TEORIA E COMPORTAMENTO NELL'AREA DI LAVORO

I problemi ESD si sono manifestati nel settore elettronico tra gli anni 60 e 70, diventando sempre più critici a causa delle dimensioni sempre più ridotte dei circuiti elettronici; con l'utilizzo massiccio degli apparati elettronici in quasi tutte le aree industriali, gli impatti negativi si sono diffusi a macchia d'olio, richiedendo particolari precauzioni in tutte le fasi del ciclo produttivo.

Questo corso è destinato a tutti coloro che, nel proprio lavoro quotidiano, maneggiano o entrano in contatto con schede elettroniche assemblate e loro componenti elettronici, e a tutti gli operatori di aree EPA. Lo scopo del corso è chiarire la natura dei fenomeni ESD insegnando agli operatori gli accorgimenti e le procedure da adottare nel ciclo produttivo per proteggere le parti elettroniche da tali fenomeni. Determinate esigenze riferite a particolari situazioni potranno essere oggetto di sessioni dedicate, da definire di volta in volta su specifica del Cliente.

MODULO C.1

Durata: 4 ore

Destinatari: Il corso è rivolto a tutti coloro che maneggiano o entrano in contatto con schede elettroniche assemblate o con componenti elettronici, e a tutti gli operatori di aree EPA che vogliono comprendere la natura dei fenomeni ESD e le ragioni di alcuni accorgimenti e precauzioni adottati nel lavoro quotidiano.

Obiettivi del corso: Il corso chiarisce la natura dei fenomeni ESD insegnando agli operatori gli accorgimenti e le procedure da adottare nel ciclo produttivo per proteggere le parti elettroniche da tali fenomeni. Dopo aver completato con successo questo corso, gli studenti saranno in grado di:

- Capire la natura dei fenomeni ESD
- Identificare le fonti di elettricità statica
- Comprendere gli effetti delle scariche elettrostatiche sui componenti elettronici
- Adottare le giuste precauzioni e i corretti comportamenti per evitare danni ai componenti sensibili alle cariche elettrostatiche
- Superare l'esame finale scritto con un punteggio di almeno il 90%

Frequenza e verifiche: al termine del corso è previsto un test finale scritto di verifica delle competenze. La frequenza

AREA PROFESSIONISTI DELLA SALDATURA MANUALE

è obbligatoria (presenza pari ad almeno il 90% del monte ore). Il certificato sarà rilasciato a seguito di esito positivo della verifica finale.

Programma didattico:

- Introduzione ai fenomeni ESD
- La fisica dei fenomeni ESD
- La materia
- La carica elettrica
- La serie triboelettrica
- Elettrizzazione per contatto
- Elettrizzazione per induzione
- Conduttori, isolanti, materiali statici dissipativi
- Danni causati da ESD
- La normativa di riferimento
- L'area di lavoro EPA
- La postazione di lavoro
- Abbigliamento e messa a terra dell'operatore
- Maneggiamento, trasporto e immagazzinamento
- Test finale scritto

CODICE CORSO SM 104

LA RIPARAZIONE NELLA TELEFONIA CELLULARE

MODULO D.1

DALL'ELETTRONICA DI BASE

AL RIASSEMBLAGGIO DI TELEFONI E SMARTPHONE

Durata 24 ore

Destinatari: Il corso è destinato a chi desidera acquisire le conoscenze teoriche e pratiche della riparazione in telefonia cellulare, smartphone e tablet.

Obiettivi del corso: Formare una figura professionale in grado di svolgere attività di manutenzione, riparazione e progettazione di apparecchiature di telefonia mobile, nonché di predisporre un laboratorio all'avanguardia, dotato della strumentazione di diagnosi e riparazione necessaria. La parte pratica del corso è tenuta presso un laboratorio per riparazione cellulare, con tutte le attrezzature necessarie per lavorare in campo, descritte e utilizzate durante il corso. Essere in grado di individuare rapidamente un difetto o un guasto, e porvi rimedio con risultati qualitativamente eccellenti, è diventata, per il Tecnico Riparatore, una priorità indispensabile.

Requisiti: Nessun requisito è richiesto, anche se è utile la pregressa conoscenza dei materiali e delle tecniche base della saldatura manuale.

Frequenza e verifiche: Al termine del corso è previsto un test finale per la verifica delle competenze e conoscenze acquisite. La certificazione Cepeitalia sarà rilasciata a seguito di esito positivo della verifica finale, e della presenza pari ad almeno il 90% del monte ore previsto nel progetto didattico.

AREA INFORMATICA & TECNICA

AREA OGGETTI 3D AVANZATI BIMOBJECT®



Destinatari

La metodologia BIM (Building Information Modeling) permette al progettista di integrare nel progetto digitale oggetti reali che includono: disegno 2D, modello 3D, materiale, voce di capitolato, manutenzione, costo, etc. Utilizzare oggi BIMobject® significa per i progettisti, architetti e interior designer velocizzare la costruzione del modello digitale, essere facilitati nel rispettare le normative di legge per concentrarsi sulle norme di design e di prodotto in fase di prescrizione. Per le aziende produttrici di prodotti legati al mondo dell'edilizia, dell'impiantistica e dell'interior design risulta ormai fondamentale creare per i propri prodotti dei modelli 3D evoluti per promuovere l'inserimento degli stessi direttamente all'interno del processo di progettazione, facilitandone la selezione da parte del prescrittore. Il Gruppo RTS propone in collaborazione con BiMobject Italy una serie di percorsi formativi per dare massimo supporto allo sviluppo professionale delle imprese e del loro personale.

Durata: da 16 a 48 ore

Programma

CODICE CORSO BIM 101

PROGETTAZIONE OGGETTI 3D AVANZATI - CORSO BREVE

Durata: 16h

- Introduzione ai formati 3D presenti sul mercato
- Introduzione ai principali pacchetti di progettazione che utilizzano formati 3D e loro utilizzo degli oggetti 3D e BIM
- Introduzione alla metodologia Building Information Modeling
- Elementi di programmazione degli oggetti BIM in ARCHICAD e REVIT
- Introduzione agli strumenti di Marketing intelligence BIManalytics di BIMobject

CODICE CORSO BIM 102

PROGETTAZIONE OGGETTI 3D AVANZATI - CORSO INTERMEDIO

Durata: 32h

- Introduzione ai formati 3D presenti sul mercato
- Introduzione ai principali pacchetti di progettazione che utilizzano formati 3D e loro utilizzo degli oggetti 3D e BIM
- Introduzione alla metodologia Building Information Modeling
- Elementi di programmazione degli oggetti BIM in ARCHICAD e REVIT
- Conversione da formati 3D di produzione ad oggetti 3D per la programmazione BIM
- Inserimento di contenuto informativo negli oggetti BIM
- Modellizzazione degli oggetti semplici
- Modellizzazione degli oggetti modulari
- Esempi di creazione oggetti
- Introduzione agli strumenti di Marketing intelligence BIManalytics di BIMobject
- Gestione della LEAD generation proveniente da BIManalytics

CODICE CORSO BIM 103

PROGETTAZIONE OGGETTI 3D AVANZATI - CORSO AVANZATO

Durata: 48h

- Introduzione ai formati 3D presenti sul mercato
- Introduzione ai principali pacchetti di progettazione che utilizzano formati 3D e loro utilizzo degli oggetti 3D e BIM
- Introduzione alla metodologia Building Information Modeling
- Elementi di programmazione degli oggetti BIM in ARCHICAD e REVIT
- Conversione da formati 3D di produzione ad oggetti 3D per la programmazione BIM
- Inserimento di contenuto informativo negli oggetti BIM
- Modellizzazione degli oggetti semplici
- Modellizzazione degli oggetti modulari
- Esempi di creazione oggetti BIM
- La gestione degli oggetti BIM nei progetti
- Elementi architettonici di base
- Introduzione agli strumenti di Marketing intelligence BIManalytics di BIMobject
- Gestione della LEAD generation proveniente da BIManalytics
- Il Social Marketing come moltiplicatore di opportunità

AREA MARKETING & VENDITE



CORSO PER LA DEFINIZIONE DEL PIANO MARKETING



Destinatari

Il piano di marketing è uno strumento di pianificazione delle decisioni: la sua stesura consente di definire obiettivi, strategie e strumenti operativi con i quali l'azienda, in particolare PMI, interagisce sul mercato. Partendo dall'acquisizione delle tecniche moderne il responsabile marketing sarà in grado di sviluppare una corretta strategia di prodotto o servizio, analizzare i competitor e infine costruire un piano marketing di medio termine.

Durata: a partire da 24 ore

Programma

- Il concetto di Marketing e la sua evoluzione
- Analisi interna dell'azienda: punti di forza e debolezza per area di competenza; il portafoglio prodotti o servizi
- Company image e posizionamento
- Definizione di Mission, Vision e Obiettivi dell'azienda
- Analisi esterna del mercato: dal business al cliente e al suo processo d'acquisto
- Il modello di Porter delle forze competitive
- La segmentazione del mercato
- La concorrenza e le scelte di differenziazione competitiva
- Identificare il posizionamento dei concorrenti
- Il ciclo di vita del prodotto
- Le leve del marketing mix
- Business Intelligence: raccogliere le informazioni dal mercato
- Concetti di geomarketing
- Il ruolo della comunicazione
- L'internet marketing: la comunicazione sul web
- La CSR e la comunicazione sociale
- La stesura del piano di marketing: o stabilire le previsioni per periodi di vendita o declinazione del piano strategico in attività commerciale o controllo e analisi delle performance
- Come presentare con successo il piano di marketing
- La condivisione delle pianificazioni
- Creare le sinergie con le altre aree
- L'importanza della comunicazione interna per sostenere la fase di applicazione del piano

CORSO DI VENDITA: CONDURRE NEGOZIAZIONI DI SUCCESSO

Destinatari

Il presente corso si rivolge ai venditori e intende perseguire i seguenti obiettivi: lo sviluppo delle personali capacità di comunicare con il cliente; la diffusione di una metodologia di negoziazione di tipo customer oriented in tutte le fasi che compongono la trattativa di vendita; il miglioramento della capacità di argomentare in ottica di problem solving; la puntualizzazione di una metodologia per la gestione delle obiezioni.

Durata: 24 ore



Programma

IL VENDITORE NEL RAPPORTO CON SE STESSO:

- Il venditore di fronte al proprio ruolo:
 - dal concetto di obiettivo al risultato
 - che cosa conta di più nella vendita?
 - che cosa vuol dire vendere?
- I comportamenti del venditore derivano dalle immagini mentali che ognuno costruisce: come operare in positività
- Il venditore di fronte al problema o all'opportunità?
- La personale capacità di relazionarsi al cliente: alcuni consigli pratici per comunicare in modo più efficace
- Le tre leggi fondamentali della comunicazione; prove pratiche di comunicazione (sperimentiamo un metodo per l'efficacia personale)

GLI STRUMENTI FONDAMENTALI DEL RUOLO

- La preparazione conta per il 90% del successo;
- L'importanza dell'ascolto empatico per cogliere i bisogni
- La trasmissione di un messaggio verbale
- La percezione: il primo passo nel processo di comunicazione con il cliente (importante per la fase di approccio)
- Ricerca e definizione del proprio stile di vendita

LA NEGOZIAZIONE

- Dalla preparazione al post-vendita, ovvero la trattativa fase per fase
- I dopploni d'oro della negoziazione customer centered
- Role playing su un caso didattico:
 - le domande
 - le PEG
 - l'ascolto
 - la definizione e la ricerca dei vantaggi per il cliente
- Il processo di negoziazione:
 - una questione di partnership con il cliente
 - le transazioni commerciali si fanno in due
- La ricerca della continuità nel rapporto con il cliente: l'ottica del problem solving
- La gestione delle obiezioni

PERCORSI TRAINING ON THE JOB: INSIDE WEB COORDINATOR



Destinatari

Il progetto si rivolge alle aziende e agli studi professionali che intendono migliorare la propria visibilità attraverso il loro sito web, oggi più che mai uno strumento moderno ed efficace. Affiancati da un professionista del settore, i lavoratori dipendenti impareranno a realizzare un'attenta e puntuale analisi dei contenuti che si vogliono promuovere, scegliere i format più idonei e gestire in autonomia il sito web aziendale. Questo a prescindere dall'attività: una azienda Micro o PMI, uno studio professionale o una qualsiasi attività commerciale. Una volta ultimato il percorso, il personale sarà formato così da essere in grado di coordinare in totale autonomia i contenuti del sito web.

Realizzazione e sviluppo sito web aziendale.

Al giorno d'oggi pubblicizzare la propria azienda sul web risulta di fondamentale importanza. I potenziali clienti che non sono a conoscenza della Vostra esistenza, devono facilmente trovare tutte le informazioni sui Vostri prodotti e/o i vostri servizi. Comparire in un elenco telefonico, sia cartaceo che digitale, oggi non è più sufficiente: sempre più spesso le prime aziende a essere contattate sono quelle che si "presentano meglio" sui motori di ricerca, infondendo fiducia nel cliente e dimostrando serietà, precisione nonché voglia di essere rintracciati.

Durata: da 24 a 40 ore

Programma

- Analisi realtà aziendale e obiettivi che si intendono raggiungere attraverso il sito internet
- Consulenza per l'acquisto dello spazio web idoneo e del dominio aziendale
- Definizione ed elaborazione mappa dei contenuti: menù e sottomenù
- Scelta e definizione dei contenuti da inserire
- Scelta e definizione delle immagini da inserire
- Scelta del template più adatto alle esigenze aziendali
- Elaborazione e confronto su prima bozza sito web
- Ultimazione dei contenuti e della grafica
- Eventuali integrazioni di svariati elementi sulla base delle necessità e dell'utilità: dalla galleria fotografica, al catalogo di prodotti e servizi, il visualizzatore di news, il calendario con gli appuntamenti, il modulo per le prenotazioni, la pagina/forum con scambi di domande e risposte, sondaggi, conto alla rovescia per gli eventi, negozio on-line per fare acquisti, creazione di newsletter ecc.
- Formazione del personale su come apportare modifiche e aggiornamenti in autonomia

TEAMWORKING: DA GRUPPO DI SINGOLI A SQUADRA UNITA E PERFORMANTE

Destinatari

Si tratta di un percorso formativo per lo sviluppo della mentalità, delle competenze e delle capacità necessarie per creare, dirigere, e far parte di un team di successo.

Il programma è rivolto a gruppi di lavoro aziendali quali reparti produttivi, amministrativi, dirigenziali, o anche all'intero staff aziendale.

Durata: da 24 a 32 ore



Programma

Il programma è pensato e realizzato per raggiungere tre obiettivi principali: migliorare il clima emotivo all'interno dei gruppi di lavoro, favorire lo sviluppo delle potenzialità dei singoli individui, e migliorare il rendimento del collettivo, attraverso interventi formativi in aula, sia didattici che esperienziali. La modalità di apprendimento è formulata in tre fasi diverse: valutare e comprendere l'importanza di operare un cambiamento, apprendere le nuove metodologie proposte, e allenarle attraverso giochi e simulazioni. Il percorso riportato è una traccia ideale, il percorso effettivo viene progettato a seguito di un colloquio con il cliente, nel quale comprendere aree di miglioramento e obiettivi specifici, in modo da erogare un percorso che sia "su misura".

- Capire perché operare un cambiamento per dare un senso a tutto il percorso
- Sviluppare la mentalità con cui dedicarsi al cambiamento per essere sereni e divertirsi durante il percorso
- Apprendere gli strumenti adatti a realizzare il cambiamento per semplificare il processo
- Come comunicare in modo da permettere a chi ascolta di comprendere
- Conoscere l'impatto delle parole sull'interlocutore per limitare i rischi di incomprensioni
- Conoscere e allenare l'uso di strumenti comunicativi in grado di promuovere la crescita individuale e collettiva
- Comprendere il proprio ruolo in azienda per trovare nuove motivazioni ogni giorno
- Sviluppare il giusto atteggiamento per trasmettere fiducia e affidabilità ai propri colleghi e responsabili
- Gestire la propria emotività nei momenti critici per prendere decisioni consapevoli e risolvere problemi
- Gestire la propria emotività durante un conflitto interpersonale per evitare di danneggiare i rapporti
- Utilizzare in modo consapevole le emozioni per imparare a stare bene a prescindere dagli eventi
- Gestire l'impatto emozionale degli eventi e degli imprevisti per ridurre lo stress
- Comprendere i meccanismi mentali che generano e alimentano i conflitti interpersonali per imparare a limitarli
- Strumenti per gestire il conflitto interpersonale già innescato, finalizzati alla salvaguardia delle relazioni
- Gestire concretamente il proprio tempo per massimizzare i risultati del proprio lavoro
- Sviluppare una mentalità improntata alla condivisione e alla crescita dei collaboratori e colleghi
- Apprendere strumenti adatti a creare un meccanismo di delega efficace
- Sviluppare una mentalità che porti dal "io" al "noi"
- Simulazioni pratiche per velocizzare il processo di apprendimento
- Giochi d'aula per allenare al lavoro di squadra

FAI CRESCERE IL TUO STUDIO



*Il Gruppo RTS sviluppa e favorisce le competenze aziendali sostenendone la crescita tramite attività di
FORMAZIONE & CONSULENZA FINANZIATE*



Sede: P.zza M. Ruini 29/A
43126 Parma (PR)
Filiali: Milano, Firenze e Vicenza



Certificato ISO 9001 per la formazione



Partner



Sfoggia il catalogo corsi su www.rts-srl.it

CORSO DI TEAM BUILDING BARCA A VELA: L'IMPORTANZA DELL'AFFIATAMENTO

Destinatari

Chiunque voglia esplorare spazi di crescita personale e del team attraverso una nuova tecnica d'apprendimento efficace, divertente ed estremamente motivante.

L'apprendimento di nuove capacità è notevolmente accelerato rispetto alla tradizionale formazione d'aula e risulta particolarmente fertile per lo sviluppo delle competenze di leadership, comunicazione, team building e lavoro di gruppo.

L'attività di Formazione in barca a vela è una perfetta metafora della normale vita aziendale: dall'identificazione di capo/capitano che impartisca le direttive alla pianificazione della rotta, dalla strategia di gara all'interno di una regata alla capacità di gestire i repentini cambiamenti che possono nascere all'improvviso. Il tutto in un ambiente dagli spazi ristretti dove autocontrollo e adattamento, insieme all'identificazione dei ruoli, sono doti essenziali per la buona riuscita dell'esperienza. Un format innovativo e alternativo al fine di creare un gruppo affiatato, efficace e vincente.

A livello relazionale si apprende a fondare l'azione sulla partecipazione, a creare una mission condivisa, infondere il senso dell'obiettivo e dell'appartenenza, a migliorare la comunicazione e le capacità di ascolto, a fare attenzione ai segnali nel gruppo e al clima.

A livello di team si sviluppa la capacità di lavorare in gruppo (team working), la capacità di pianificare in modo efficace il proprio lavoro, l'importanza dell'orientamento ai risultati e agli obiettivi, così come il riconoscimento dei diversi stili di leadership e problem solving.

A livello personale si sviluppano capacità di autocontrollo e di gestione dello stress, capacità di adattamento, flessibilità e reattività.

Perché formazione non vuol dire solo "aula" ma anche divertimento, piacere e spirito di squadra.

Durata: da 8 ore a 24 ore



Programma

- La Barca: Nozioni base di navigazione; condivisione degli spazi
- Il Leader: L'identificazione del "Leader, il suo ruolo nella creazione di un team vincente e i suoi doveri
- La Rotte: L'importanza di una Visione chiara e ben definita
- In barca a vela contro vento: gestione delle difficoltà e delle novità
- Le azioni indispensabili per la creazione di un grande team:
 - Identificazione dei compiti
 - La scelta delle persone
 - Il ruolo dello skipper (=regista)
- Esercizi pratici

AREA MARKETING & VENDITE

AREA COMUNICAZIONE E MARKETING DIGITALE



Destinatari

L'analisi sulla clientela effettiva e potenziale non può prescindere dai comportamenti degli utenti dei principali social networks, le modalità di comunicazione trovano nuove forme nei post e nella condivisione e la riconoscibilità e notorietà del marchio sono sempre più legate dalla loro presenza e posizionamento sul WEB e sulle principali piattaforme social. In Italia 38 milioni di Italiani si collegano a Internet regolarmente e di questi 28 milioni hanno un account su uno o più Social Network, è quindi indispensabile, in termini di marketing, che la presenza delle Aziende nel mondo virtuale si declini attraverso Siti, Blog, Newsletter, On Line advertising e Social Network.

Il Gruppo RTS, propone una serie di percorsi formativi per approfondire la conoscenza delle nuove modalità di comunicazione on line e per permettere ai partecipanti di acquisire la padronanza nella gestione di siti internet, blog, newsletter, profili aziendali sui Social Media e nella ideazione e organizzazione di eventi aziendali.

Durata: da 4 a 16 ore

Programma

CODICE CORSO MD 121
**DIGITAL MARKETING
SPECIALIST**

IL DIGITAL MARKETING si focalizza sulle attività di marketing e comunicazione sul WEB, partendo dalla creazione di un sito aziendale efficace, passando attraverso il WEB advertising, le newsletter, i blog e approdando alle principali piattaforme Social, tutti strumenti che permettono di accrescere la visibilità e i guadagni di un'azienda, se utilizzati in modo professionale e in un'ottica di business. Il Corso Digital Marketing Specialist si propone di approfondire la conoscenza delle principali attività di marketing e comunicazione On Line, evidenziandone le peculiarità e le opportunità in termini di sviluppo del business aziendale, offrendo

suggerimenti pratici per la definizione e l'implementazione di una strategia di comunicazione integrata.

MODULO A

Durata: 16h

**INTERNET: DA MEZZO
DI COMUNICAZIONE A LUOGO
DI INCONTRO**

- L'evoluzione della rete da Internet al WEB
- Sintesi dei principali dati di utilizzo del WEB in Italia

**COME CREARE UNA STRATEGIA
DI DIGITAL MARKETING**

- Risultati, obiettivi, analisi e pianificazione
- Branding on line:
 - Siti
 - Blog
 - Web Advertising
 - Newsletter

- Social network
- Il Target e il Messaggio
- Titoli, paragrafi, grafica, condivisione, call to action
- Verifica e analisi dei risultati

**DALLA PUBBLICITÀ ALLA
CONDIVISIONE**

- Stimolare la conversazione On Line
- Gli attrezzi del mestiere:
 - Story telling
 - Visual: Foto, Video, Infografiche, Presentazioni
 - L'uso degli Hashtag in un'ottica di marketing

**LE PIATTAFORME, PANORAMICA DEI
PRINCIPALI SOCIAL NETWORK**

- Facebook
- Twitter
- Pinterest
- Google+
- YouTube
- Instagram
- LinkedIn

AREA COMUNICAZIONE E MARKETING DIGITALE

CODICE CORSO MD 122

SOCIAL MEDIA MARKETING

La diffusione dei social network, avvenuta negli ultimi 10 anni, ha rivoluzionato le modalità di interazione e comunicazione tra le persone, impattando in maniera significativa anche sul concetto di marketing e sul suo utilizzo on line. Investire sulle principali piattaforme Social è strategico per diverse ragioni: perché sono il luogo in cui i clienti trovano e scambiano informazioni, per governare le conversazioni legate al brand, per agire nello stesso ambito in cui opera la concorrenza, per migliorare la visibilità sui motori di ricerca e, non ultimo, per sfruttare le potenzialità e la flessibilità delle campagne pubblicitarie sulle diverse piattaforme. Il Corso Social Media Marketing si propone di approfondire la conoscenza delle principali piattaforme Social, evidenziandone le specificità e le opportunità in termini di sviluppo del business aziendale, fornendo ai partecipanti al corso tutti gli strumenti e le informazioni necessarie per la creazione, lo sviluppo e l'analisi di un profilo aziendale sui diversi Social Media.

** Ad ogni modulo è possibile aggiungere una sessione di laboratorio della durata di 4 ore

MODULO B.1

Durata: 4h

FACEBOOK

- Alcuni dati sull'azienda
- Informazioni di base:
 - Il profilo aziendale
 - Il Post: contenuti, formati, commenti, condivisioni
 - Il network: like, share, follow
- Le campagne e gli obiettivi
 - Sviluppo e promozione delle pagine aziendali
 - Aumento del traffico e le conversioni sul sito aziendale
 - Promuovere un evento
- Metriche e analisi dei risultati

MODULO B.2

Durata: 4h

TWITTER

- Alcuni dati sull'azienda
- Informazioni di base:
 - Il profilo
 - Il tweet: contenuti, formati, menzioni, hashtag
 - I follower
- Le campagne e gli obiettivi
 - Sviluppo e promozione del profilo aziendale su Twitter
 - Aumento del traffico sul sito
 - Raccolta degli indirizzi e-mail
 - Promozioni
- Streaming: Meerkat e Periscope
- Metriche e analisi dei risultati

MODULO B.3

Durata: 4h

GOOGLE+

- Alcuni dati sull'azienda
- Informazioni di base:
 - Il profilo personale
 - I post: contenuti, foto, video, condivisione
 - Le cerchie: creazione e gestione
 - Le pagine aziendali
 - Le community
 - Gli eventi
 - Gli Hangout
- Google + è Google
- Metriche e analisi dei risultati

MODULO B.4

Durata: 4h

PINTEREST

- Alcuni dati sull'azienda
- Informazioni di base:
 - Il profilo aziendale
 - I pin: immagini, contenuti, condivisione
 - Le bacheche
 - Promuovere il proprio sito attraverso Pinterest
 - I contest
- Metriche e analisi dei risultati

MODULO B.5

Durata: 4h

INSTAGRAM

- Alcuni dati sull'azienda
- Informazioni di base:
 - Il profilo aziendale
 - Le immagini e i video, i filtri, la condivisione
 - L'importanza degli hashtag

- I contest
- Le campagne promozionali

MODULO B.6

Durata: 4h

LINKEDIN

- Alcuni dati sull'azienda
- Informazioni di base:
 - Il profilo personale e il profilo aziendale
 - Gli Update: contenuti, formati, condivisioni
- Le campagne promozionali
 - Gli annunci
 - Gli Update sponsorizzati
 - Le aste
- Metriche e analisi dei risultati

MODULO B.7

Durata: 4h

YOUTUBE

- Alcuni dati sull'azienda
- Informazioni di base:
 - Il profilo aziendale
 - La creazione di un canale Youtube
 - Le campagne
 - Le metriche

CODICE CORSO MD 123

DIRECT MARKETING MANAGER

Le attività di direct marketing nascono ad integrazione delle attività di comunicazione pubblicitaria tradizionale con lo scopo di creare un canale di comunicazione diretto tra l'Azienda e il suo pubblico di riferimento, non una comunicazione "uno a molti", ma una comunicazione "uno a uno, aperta ad un maggiore livello di personalizzazione. Oggi, attraverso i Social Media, si assiste ad una crescente domanda di questo tipo di relazione, con consumatori che sempre più spesso cercano il contatto diretto con le Aziende, seguendone le pagine ufficiali e interagendo con esse con domande, risposte, partecipazione a contest virtuali e condivisione di contenuti. Il corso di Direct Marketing Manager permette di analizzare le diverse attività di direct marketing alla luce degli obiettivi aziendali e, per ognuna,

AREA MARKETING & VENDITE

AREA COMUNICAZIONE E MARKETING DIGITALE

di capirne i meccanismi e le modalità di implementazione, partendo sempre dall'analisi della base clienti e dalla definizione del target.

MODULO C.1

Durata: 8h

IL TARGET

- Analisi e segmentazione del Data Base Clienti Aziendale
- Analisi e segmentazione dei pubblici di riferimento sui diversi Social Network
- La gestione della mailing list: aggiunte, cancellazioni, aggiornamenti

IL MESSAGGIO

- Il titolo: come catturare l'attenzione con 6 parole
- Il mittente: la personalizzazione dei messaggi
- Il contenuto: testi, immagini e grafica
- Lo stile
- La Call To Action

DIRECT MARKETING E SOCIAL MEDIA

- I contest
- I coupon
- Il "second screen"
- Metriche

MODULO C.2

Durata: 6h

TELEMARKETING E INTERVISTE

- Definizione del Panel: scelta demografica, per comportamenti di acquisto, per interessi specifici
- Definizione del questionario: domande chiuse, domande aperte, check box, indici di gradimento
- La gestione delle telefonate
- L'analisi statistica dei risultati
- La presentazione dei risultati

CODICE CORSO MD 124

EVENT MANAGER

Sempre più spesso, quando si parla di comunicazione aziendale si sente parlare di interazione, condivisione, conversazioni, termini utilizzati per descrivere le dinamiche che sono alla base dello sviluppo dei network sui Social Media, tuttavia questi stessi termini sono, da sempre, prerogativa di un'altra importante attività di

comunicazione aziendale: gli Eventi e dimostrano come questi siano di grande attualità nonostante la perdurante crisi economica. Un evento aziendale è infatti un momento di aggregazione, di scambio, di confronto, di reciproca conoscenza; è il luogo fisico dove avviene il contatto con altri soggetti che condividono gli stessi interessi e che desiderano partecipare ad un'esperienza comune. Gli eventi non devono quindi essere visti come un'attività "da ricchi", come se si trattasse sempre di feste dai costi proibitivi, ma come una importante opportunità di incontro, in un momento storico in cui l'esigenza del rapporto personale con le Aziende è sempre più sentita, anche grazie alla mediazione dei Social Network. Il corso Event Manager è pensato per tutti coloro che vogliono capire meglio come si arrivi alla ideazione di un evento, quali siano i contenuti, chi e come debba essere invitato, come funzioni l'organizzazione e come se ne misuri il ritorno di investimento.

MODULO D.1

Durata: 8h

EVENTI AZIENDALI: FESTE PER "RICCHI" O UTILE STRUMENTO DI COMUNICAZIONE?

- Analisi degli obiettivi e del pubblico:
 - Brand awareness
 - Lancio di un nuovo prodotto / servizio
 - Impegno Sociale
- Team building

DIVERSE TIPOLOGIE DI EVENTO

- Fiere
- Feste
- Seminari e workshop
- Convention
- Conferenze stampa
- Flashmob

EVENTI REALI ED EVENTI VIRTUALI.

MODULO D.2

Durata: 8h

L'ORGANIZZAZIONE DI UN EVENTO AZIENDALE

- Pianificazione: lista delle attività da fare (e non fare) prima e dopo un evento aziendale

- I contenuti dell'evento: cosa comunicare, come comunicarlo
- La scelta della data, rispetto al calendario aziendale e solare
- La scelta della Location: preventivi e sopralluoghi
- La gestione dei fornitori esterni: hotel, catering, tipografi, fotografi, grafici, allestitori...
- La comunicazione: Sito, Social, Inviti, Advertising, PR e il coinvolgimento di tutta l'Azienda
- I "collaterals": Poster, banner, gadgets, programmi, brochures, badges, pass, cartelle stampa...
- Gli attori: VIPs, Manager, Ospiti, Testimonial, Staff, Collaboratori aziendali.
- La logistica
- Supporto tecnico: audio, video, ICT
- Dopo l'evento: ringraziamenti, comunicati stampa, followup con clienti, fornitori, partecipanti
- Le sponsorizzazioni: come coinvolgere gli sponsor, i giustificativi e la presentazione dei risultati

AREA VENDITE

Destinatari

Molti cambiamenti sono avvenuti nel corso dell'ultimo decennio e tra questi uno centrale: il modo di relazionarsi con un prodotto/ servizio. Acquistare oggi non è più soltanto una questione di prezzo, di qualità o di servizi. Quello che conta oggi è l'unicità e l'identità di quello che si offre. In un mercato complesso, sempre più globale, la capacità di distinguersi con una identità chiara e riconoscibile è fondamentale, unitamente alla capacità di far vivere al decisore di acquisto, sia esso cliente intermedio o cliente finale, l'esperienza dell'acquisto.

Le esperienze si fissano nella memoria e condizionano la relazione con il prodotto/servizio nel tempo. Occorre inoltre guardare con attenzione anche al cliente interno poiché i collaboratori con le loro competenze sono sempre più un asset fondamentale per le organizzazioni nei momenti di verità. Il Gruppo RTS propone una serie di corsi sul tema della vendita esperienziale, tesi ad aggiornare le competenze relazionali di vendita sia in ambiti BtoB che BtoC, fino a proporre esclusivi moduli formativi sulla frontiera più avanzata della relazione commerciale, la frontiera della Customer Experience e sull'evoluzione del Management/Leadership verso la consapevolezza.

Durata: moduli da 16 ore



Programma

CODICE CORSO MV 131

LA VENDITA B2B

Per avere successo nella Vendita BtoB occorre padroneggiare un metodo in grado di attivare le azioni utili nei giusti modi in ciascuna fase del processo di acquisizione del cliente. Occorre conoscere il cliente, comprenderne i valori e le esigenze, in modo da attivare non una semplice offerta ma una risposta in linea con le aspettative. Nel fare questo occorre considerare sia l'identità dell'impresa sia il ruolo dell'interlocutore e le implicazioni che hanno su di lui e per lui, la scelta di un fornitore. Essere versatili senza essere dispersivi, essere duttili senza smarrire un'identità propria.

Programma

- Le fasi del processo di acquisto
- L'analisi dei ruoli nel processo di acquisto
- Ciclicità del processo di acquisto
- Gli stili di vendita
- La gestione delle obiezioni
- Gestire più interlocutori
- Negoziare
- Il Post-Vendita: monitoraggio e fabbisogni

Destinatari

Venditori, Tecnici commerciali

CODICE CORSO MV 132

LA VENDITA B2C

Vendere non significa convincere, significa soddisfare un bisogno. La vendita oggi richiede la capacità di entrare in sintonia con il proprio interlocutore, saper creare quel necessario spazio di fiducia nel quale si crea la decisione di acquisto. Fondamentale saper sviluppare la capacità di ascolto al servizio di una argomentazione utile a creare la transizione dall'interesse al desiderio.

Programma

- Aprire la vendita
- I 4 tipi di cliente
- Creare contatto
- L'Ascolto Attivo
- Argomentare
- Dal dubbio al Sì!
- Sviluppare il paniere di acquisto
- Il commiato

Destinatari

Venditori dipendenti d'impresa a contatto con clienti finali

AREA MARKETING & VENDITE

AREA VENDITE

CODICE CORSO MV 133
LA NEGOZIAZIONE

La capacità negoziale si riassume nell'abilità di raggiungere il migliore obiettivo per le parti, ovvero realizzando il massimo interesse per ciascuno. Negoziare con efficacia è una capacità che rappresenta un vantaggio competitivo sia nell'ambito del contesto aziendale - negoziazione interna - che verso utenti esterni in ogni situazione di trattativa - fornitori, clienti, enti esterni (banche, assicurazioni...)

Programma

- Preparare la negoziazione
- Definire il contesto
- Definire i propri obiettivi e priorità
- Tecniche negoziali
- Valutare gli spazi negoziali
- Gestire la comunicazione
- Affrontare i casi difficili

Destinatari

- Manager con specifici incarichi negoziali
- Manager con obiettivi funzionali per i quali la collaborazione verticale/orizzontale è strategica

CODICE CORSO MV 134
TELESALES INBOUND - OUTBOUND

Il telefono è un potente strumento di comunicazione che esprime il massimo del potenziale in funzione della competenza tecnica di chi lo utilizza. Il successo delle azioni di telesales dipende per il 70% dalla capacità dell'operatore di gestire una comunicazione efficace. Siete pronti ad acquisire le competenze necessarie a garantire il 70% delle vostre chance di vendita?

Programma

- Caratteristiche della comunicazione inbound e outbound
- Obiettivi della comunicazione inbound
- La comunicazione servizio inbound
- La comunicazione commerciale inbound
- Obiettivi della comunicazione outbound
- Aprire la porta dell'ascolto
- Gestione degli appuntamenti
- Il rilancio commerciale

Destinatari

- Chiunque utilizza il telefono per comunicare, offrire servizi, vendere

CODICE CORSO MV 135
MARKETING E TRADE MARKETING DI BASE

Che ruolo hanno in azienda marketing e trade marketing? Come possono aiutarci a comprendere le opportunità e le minacce che provengono da mercati sempre più turbolenti? Attraverso le risposte a queste domande andremo alla scoperta di strumenti che ci aiuteranno nella selezione dei nostri target ottimali e nella costruzione di piani operativi a supporto dello sviluppo di impresa.

Programma

- Panoramica sul marketing dai concetti base alla Business Intelligence

- Strategie e politiche del Trade Marketing
- Leve e strumenti
- Analisi della domanda
- Segmentazione del mercato
- Sinergie marketing/vendite
- Ruolo della comunicazione e marketing mix
- Piano di marketing

Destinatari

- Responsabili commerciali/ vendite con funzioni di marketing, Product Manager

CODICE CORSO MV 136
MANAGEMENT, LEADERSHIP E MOTIVAZIONE DI UNA SQUADRA DI VENDITA

Gestire una squadra di vendita comporta capacità manageriali specifiche, capaci di mantenere sempre alta l'attenzione verso il risultato, attivando al contempo le risorse psicologiche ed emotive dei singoli. Orientamento al risultato, motivazione, leadership, capacità di analisi e gestione dei dati sono alcuni dei temi fondamentali trattati in questo corso.

Programma

- Il ruolo dei dati nella gestione dell'equipe di vendita
- Analisi e gestione dei dati
- Leadership consapevole
- Management del gruppo per obiettivi
- Management dei singoli per obiettivi
- Riconoscimento e Rimprovero
- Controllo e delega

Destinatari

- Manager di gruppi di venditori sia in ambito BtoB che BtoC

CODICE CORSO MV 137
CUSTOMER EXPERIENCE MANAGEMENT

Parlare di Customer Experience significa parlare di come un'azienda possa esprimere in ogni istante del suo processo produttivo, organizzativo e gestionale la propria identità di brand, garantendo che tutto il sistema d'impresa sappia esprimere, in qualsiasi momento, la propria promessa ai clienti, realizzando così la sfida competitiva centrale per le imprese di oggi e di domani.

Programma

- La Digital era
- Il Marketing personale
- La ruota della Customer Experience
- Il ruolo del Customer Experience Manager
- Il percorso del cliente
- I Moment of Truth
- Lo Zero Moment of Truth

Destinatari

- Imprenditori, Marketing Manager o Dirigenti di Funzione

AREA AMMINISTRAZIONE & LEGALE

AREA AMMINISTRAZIONE & LEGALE

CORSO PAGHE E CONTRIBUTI

Destinatari

Il corso fornisce le conoscenze normative e pratiche di base relative all'amministrazione del personale, con particolare attenzione all'elaborazione delle buste paga attraverso simulazioni ed esercitazioni. Sarà lasciato ampio spazio alla discussione e alla risoluzione di problematiche e criticità riscontrate durante la quotidiana attività lavorativa.

Durata: 24 ore



Programma

- Datori di lavoro, Lavoratori subordinati, INPS. INAIL, settori inquadramento, collocamento Libri obbligatori, LUL, registro infortuni
- Apertura posizioni INAIL/INPS – comunicazioni SARE
- Busta paga: dalle presenze al LUL con simulazioni e conteggi, spiegazioni dei singoli aspetti: Paga mensile, mensilizzata, oraria, part time con conteggi relativi
- Busta paga: simulazioni e conteggi, spiegazioni dei singoli aspetti: malattia, maternità, allattamento, donazione sangue, Infortunio. Valori in natura – benefit
- Mensilità aggiuntive, calcolo e conteggio tassazione relativa, conteggi conguaglio di fine anno/fine rapporto. Assistenza fiscale. Esempi e calcoli
- Conguagli progressivi, conguagli di fine anno. Tassazione separata
- Trattamento di fine rapporto, calcolo e principi della tassazione. Esempificazioni
- Criticità riscontrate nel corso, esame problematiche specifiche su richiesta dei partecipanti

CORSI AREA PRIVACY

Destinatari

La formazione sulla privacy, riferita al "Codice in materia di protezione dei dati personali" (DLgs 196/2003), è da considerarsi strumento indispensabile per il completo rispetto delle direttive in esso contenute. È necessario che i responsabili della privacy di ogni azienda, ma anche gli incaricati del trattamento, risultino debitamente formati sulla materia in modo da poter eseguire correttamente il delicato incarico cui sono assegnati. La formazione, quindi, risulta l'aspetto più critico del processo di adeguamento di un'azienda alla Legge sulla Privacy. Oggetto di formazione saranno quindi i principi generali della normativa, ma anche tematiche più approfondite in relazione al trattamento dei dati e destinate soprattutto ai Responsabili aziendali ma anche agli addetti alla corretta gestione dei dati.

Solo attraverso un'adeguata, e completa formazione è possibile assicurare la conformità normativa e l'esclusione di una possibile implicazione di sanzioni amministrative e/o penali in capo alle aziende. Il Gruppo RTS si avvale di docenti certificati da TÜV Italia per la figura di Privacy Officer e Consulente Privacy. Il docente si occupa di valutazioni di conformità circa gli adempimenti richiesti dal DLgs 30 giugno 2003 n. 196 nei confronti di aziende che effettuano trattamento di dati personali.

Durata: da 4 a 8 ore



Programma

CODICE CORSO AP 101

PER RESPONSABILI E INCARICATI DEL TRATTAMENTO

Durata: 4h

- Il corso si rivolge a tutti i Responsabili del trattamento (art. 29 DLgs 196/2003) e gli incaricati del trattamento (art. 30 DLgs 196/2003) che devono risultare adeguatamente formati ai sensi dell'art. 31 del DLgs 196/2003.
- Riferimenti normativi (DLgs 196/2003, Dir 95/46/CE, Dir 2002/58/CE)
 - Definizione e ruolo dei Responsabili del trattamento ex art. 29 DLgs 196/2003, e degli incaricati del trattamento ex art. 30 DLgs 196/2003;
 - Definizione della tipologia di dati ex art. 4 DLgs 196/2003: dati personali comuni, sensibili, giudiziari ecc.;
 - Modalità di trattamento ex art. 11 DLgs 196/2003;
 - Adempimenti principali quali atti informativi art. 13 DLgs 196/2003, e consenso artt. 23 e 24 DLgs 196/2003;
 - Accenni alle misure minime ed idonee di sicurezza, ex artt. 31 e 33 DLgs 196/2003 e Allegato B (Disciplinare Tecnico): gestione password, modalità backup, aggiornamento antivirus e Sistemi Operativi, ecc.;
 - Accenni al regolamento aziendale, Linee Guida 01/03/2007;
 - Forme di tutela, art. 141 DLgs 196/2003
 - Sanzioni, Titolo III DLgs 196/2003
 - Il Regolamento Europeo per la protezione dei dati

CODICE CORSO AP 102

OBBLIGHI DI SICUREZZA DEI DATI E DEI SISTEMI

Durata: 4h

Il corso si rivolge a tutti i Responsabili del trattamento, anche esterni, agli Amministratori di sistema per il Provvedimento 27/11/2008, e agli incaricati alla gestione e manutenzione degli strumenti elettronici.

- Definizione e ruolo dei Responsabili e dell'Amministratore di sistema;
- Definizione delle misure minime e idonee di sicurezza
 - gestione password,
 - modalità backup,
 - aggiornamento antivirus e Sistemi Operativi;
- Definizione delle misure idonee di sicurezza;
- Accenni al regolamento aziendale, anche alla luce della recente revisione dello Statuto dei Lavoratori;
- Registrazione degli accessi effettuati dagli Amministratori di sistema sui dispositivi e sulle reti aziendali;
- Valutazione e analisi dei rischi;
- Accenni al Regolamento Europeo per la protezione dei dati.

AREA AMMINISTRAZIONE & LEGALE

CORSI AREA PRIVACY

CODICE CORSO AP 103
MARKETING & PRIVACY
Durata: 4h

Il corso si rivolge a tutti i Responsabili del trattamento e agli incaricati del trattamento interessati da attività di marketing diretta a persone fisiche.

Il corso può interessare anche realtà aziendali che svolgono attività di marketing anche nei confronti di persone giuridiche, se si affidano a società esterne per la ricerca di prospect.

- Definizione e ruolo dei Responsabili del trattamento e degli incaricati del trattamento
- Definizione della necessità di consenso
- Modalità di raccolta e utilizzo dei dati per contattare prospect
- Affidamento a list broker
- Notificazione del trattamento

CODICE CORSO AP 104
VIDEOSORVEGLIANZA & PRIVACY
Durata: 8h

Il corso si rivolge a tutti i Responsabili del trattamento, interni, e agli installatori di sistemi di video sorveglianza.

- Definizione e ruolo dei Responsabili del trattamento, degli incaricati del trattamento, e degli installatori di sistemi di video sorveglianza
- Tipologia di "sistemi intelligenti"
- Compatibilità con Statuto dei Lavoratori anche alla luce della recente revisione
- Principali adempimenti:
 - verifica preliminare
 - documenti informativi
 - cartelli informativi
- Tempistiche di conservazione delle immagini registrate
- Divieti di installazione
- Semplificazioni in materia di installazione
- Dichiarazioni di conformità degli installatori

CODICE CORSO AP 105
"COOKIE LAW": LA CONFORMITÀ DEI SITI WEB
Durata: 4h

Il corso si rivolge a tutti i Responsabili del trattamento, interni o esterni, e ai webmaster, interessati dalla struttura e contenuti dei siti internet aziendali.

- Definizione e ruolo dei Responsabili del trattamento e dei webmaster
- Definizione e identificazione delle tipologie di cookie
- Adempimenti necessari per conformità con Provvedimento 08/05/2014:
 - documenti informativi
 - banner e richieste di consenso
 - Notificazione

CODICI CORSI DI PRE-ISCRIZIONE

AREA SICUREZZA

AS 101RB	CORSO PER LAVORATORI SECONDO L'ACCORDO STATO REGIONI – RISCHIO BASSO	8
AS 101RM	CORSO PER LAVORATORI SECONDO L'ACCORDO STATO REGIONI – RISCHIO MEDIO	8
AS 101RA	CORSO PER LAVORATORI SECONDO L'ACCORDO STATO REGIONI – RISCHIO ALTO	8
AS 102	CORSO DI AGGIORNAMENTO PER LAVORATORI SECONDO L'ACCORDO STATO REGIONI	9
AS 103RB	CORSO PER ADDETTI ALLA PREVENZIONE INCENDI E LOTTA ANTINCENDIO – RISCHIO BASSO	10
AS 103RM	CORSO PER ADDETTI ALLA PREVENZIONE INCENDI E LOTTA ANTINCENDIO – RISCHIO MEDIO	10
AS 104A	CORSO PRIMO SOCCORSO A	11
AS 104B	CORSO PRIMO SOCCORSO B	11
AS 104C	CORSO PRIMO SOCCORSO C	11
AS 105	CORSO RLS – RAPPRESENTANTE DEI LAVORATORI PER LA SICUREZZA	12
AS 106	CORSO PER PREPOSTO	13
AS 107	CORSO D'IGIENE ALIMENTARE RESPONSABILE DELL'AUTOCONTROLLO: SISTEMA HACCP	14
AS 108	CORSO SULLA SICUREZZA NEGLI SPAZI CONFINATI	15
AS 109	CORSO PER LAVORI IN QUOTA	16
AS 110	CORSO P.E.S. – P.A.V. – P.E.I.	17
AS 110AG	CORSO DI AGGIORNAMENTO P.E.S. – P.A.V. – P.E.I.	17
AS 131	CORSI PER ADDETTI UTILIZZO CARRELLI ELEVATORI SEMOVENTI CON CONDUCENTE A BORDO	18
AS 132CS	CORSO PLE – ADDETTI PIATTAFORME DI LAVORO MOBILI ELEVABILI CON STABILIZZATORI	19
AS 132SS	CORSO PLE – ADDETTI PIATTAFORME DI LAVORO MOBILI ELEVABILI SENZA STABILIZZATORI	19
AS 132T	CORSO PLE – ADDETTI PIATTAFORME DI LAVORO MOBILI ELEVABILI CON E SENZA STABILIZZATORE	19
AS 133GM	CORSO PER ADDETTI UTILIZZO DI GRU MOBILI	20
AS 133GT	CORSO PER ADDETTI UTILIZZO DI GRU A TORRE	20
AS 133GA	CORSO PER ADDETTI UTILIZZO GRU SU AUTOCARRO	20
AS 134	CORSO MACCHINE MOVIMENTAZIONE TERRA (M.M.T.) ESCAVATORI IDRAULICI, PALE E TERNE	21

AREA LINGUISTICA

AL 101A	CORSO DI INGLESE – BASE	24
AL 101B	CORSO DI INGLESE – INTERMEDIO	24
AL 102A	CORSO DI INGLESE – BUSINESS	25
AL 101B	CORSO DI INGLESE – LA NEGOZIAZIONE	25
AL 111	CORSO DI TEDESCO	26
AL 121A1	CORSO DI FRANCESE – LIVELLO A1	27
AL 121A2	CORSO DI FRANCESE – LIVELLO A2	27
AL 121B1	CORSO DI FRANCESE – LIVELLO B1	27
AL 121B2	CORSO DI FRANCESE – LIVELLO B2	27
AL 131A2	CORSO DI SPAGNOLO – LIVELLO A2	28
AL 131B1	CORSO DI SPAGNOLO – LIVELLO B1	28
AL 141A1	CORSO DI ITALIANO PER STRANIERI – LIVELLO A1	29
AL 141B2	CORSO DI ITALIANO PER STRANIERI – LIVELLO B2	29

AREA INFORMATICA & TECNICA

AI 101A	CORSO DI WINDOWS E MICROSOFT OFFICE - BASE	32
AI 101B	CORSO DI WINDOWS E MICROSOFT OFFICE - AVANZATO	32
AI 102A	CORSO DI EXCEL - BASE	33
AI 102B	CORSO DI EXCEL - AVANZATO	33
AI 110	CORSO DI AUTOCAD - BASE	34
AI 111A	CORSO DI AUTOCAD - AVANZATO	35
AI 111TD	CORSO DI AUTOCAD - 3D	35

CODICI CORSI DI PRE-ISCRIZIONE

CORSI PER PRODUTTORI DI APPARECCHI ILLUMINOTECNICI

LIV 101	FONDAMENTI DI ILLUMINOTECNICA	36
LIV 102	LED TECHNOLOGY: FONDAMENTI E AGGIORNAMENTO TECNOLOGICO	36
LIV 103	PROGETTAZIONE ILLUMINOTECNICA	37
LIV 104	PROGETTAZIONE DI OGGETTI 3D AVANZATI	37
LIV 105	DESIGN CREATIVO E MATERIALI INNOVATIVI	37
LIV 106	BUSINESS ENGLISH NEL SETTORE ILLUMINOTECNICO	38
LIV 107	STRATEGIE DEL WEB MARKETING PER IL PRODOTTO ILLUMINOTECNICO	38
LIV 108	MARCATURE CON SCHEMA CB E UL	38

CORSI PER PROFESSIONISTI DELLA SALDATURA MANUALE

SM 101	LA SALDATURA IN ELETTRONICA	39
SM 102	LA RILAVORAZIONE IN ELETTRONICA	40
SM 103	FENOMENI ESD - TEORIA E COMPORTAMENTO NELL'AREA DI LAVORO	40
SM 104	LA RIPARAZIONE NELLA TELEFONIA CELLULARE	41

CORSI PER PROGETTAZIONE OGGETTI 3D AVANZATI BIMOBJECT®

BIM 101	PROGETTAZIONE OGGETTI 3D AVANZATI - CORSO BREVE	42
BIM 102	PROGETTAZIONE OGGETTI 3D AVANZATI - CORSO INTERMEDIO	42
BIM 103	PROGETTAZIONE OGGETTI 3D AVANZATI - CORSO AVANZATO	42

AREA MARKETING & VENDITE

MV 101	CORSO PER LA DEFINIZIONE DEL PIANO MARKETING	44
MV 106	CORSO DI VENDITA: CONDURRE NEGOZIAZIONI DI SUCCESSO	45
MV 111	PERCORSI DI TRAINING ON THE JOB: INSIDE WEB COORDINATOR	46
MV 116	TEAMWORKING: DA GRUPPO DI SINGOLI A SQUADRA UNITA E PERFORMANTE	47
MV 118	CORSO DI TEAM BUILDING - BARCA A VELA: L'IMPORTANZA DELL'AFFIATAMENTO	49

CORSI DI COMUNICAZIONE E MARKETING DIGITALE

MD 121	DIGITAL MARKETING SPECIALIST	50
MD 122	SOCIAL MEDIA MARKETING	51
MD 123	DIRECT MARKETING MANAGER	51
MD 124	EVENT MANAGER	52

CORSI DI VENDITA

MV 131	LA VENDITA B2B	53
MV 132	LA VENDITA B2C	53
MV 133	LA NEGOZIAZIONE	54
MV 134	TELESALES INBOUND – OUTBOUND	54
MV 135	MARKETING E TRADE MARKETING DI BASE	54
MV 136	MANAGEMENT – LEADERSHIP E MOTIVAZIONE DI UNA SQUADRA DI VENDITA	54
MV 137	CUSTOMER EXPERIENCE MANAGEMENT	54

AREA AMMINISTRAZIONE & LEGALE

AP 111	CORSO PAGHE E CONTRIBUTI	56
--------	--------------------------	----

CORSI AREA PRIVACY

AP 101	RESPONSABILI E INCARICATI DEL TRATTAMENTO	57
AP 102	OBBLIGHI DI SICUREZZA DEI DATI E DEI SISTEMI	57
AP 103	MARKETING E PRIVACY	58
AP 104	VIDEOSORVEGLIANZA & PRIVACY	58
AP 105	COOKIE LAW LA CONFORMITÀ DEI SITI WEB	58

**MODULO DI PRE-ISCRIZIONE****Ragione Sociale****Indirizzo****Città****C.A.P.****Provincia****Referente aziendale****Telefono****E-mail****Matricola INPS****Partita IVA****Fondo Interprofessionale di appartenenza****CHIEDE LA PRE-ISCRIZIONE AI SEGUENTI CORSI****Codice Corso****Numero partecipanti****Codice Corso****Numero partecipanti****Codice Corso****Numero partecipanti**

Consenso al trattamento dei dati personali ai sensi del D.Lgs N.196 del 30/06/03

Dichiara di essere informato, ai sensi del decreto legislativo n. 196/2003 "Codice in materia di protezione dei dati personali", che i dati personali raccolti saranno trattati, anche con strumenti informatici, esclusivamente nell'ambito del procedimento per il quale la presente dichiarazione viene resa.

Luogo e data**Timbro e firma del Legale rappresentante**

INFORMAZIONI GENERALI

Il “MODULO DI PRE-ISCRIZIONE” non è vincolante per l’azienda e al tempo stesso non conferma la partecipazione al percorso formativo identificato. La finalità principale è quella di raccogliere le esigenze formative delle aziende aderenti al “Sistema RTS” al fine di generare le classi in funzione sia del numero di discenti interessati alla partecipazione a uno specifico corso sia dell’area geografica di appartenenza.

La partecipazione ai corsi di formazione è vincolata a:

1. Adesione al “Sistema RTS”
2. Fornitura e compilazione di tutta la documentazione necessaria da parte dell’azienda che richiede la partecipazione per uno o più discenti a uno specifico corso
3. Autorizzazione e intesa delle parti sociali (pratica espletata dal Gruppo RTS)
4. Approvazione da parte del Fondo del progetto formativo o dello specifico corso

Il numero minimo di discenti a un piano formativo (aziendale o interaziendale) è preventivamente fissato in 6 lavoratori dipendenti, salvo diversi accordi presi direttamente tra le aziende aderenti e la direzione del Gruppo RTS.

L’orario delle giornate formative è precedentemente definito in 9:00-13:00 e 14:00-18:00, salvo eccezioni concordate direttamente con la direzione del Gruppo RTS.

Tutti i corsi dell’AREA SICUREZZA saranno obbligatoriamente da organizzarsi durante il normale orario di lavoro.

In caso di corsi aziendali, il referente per la formazione dell’impresa aderente al “Sistema RTS” comunicherà al Gruppo RTS la sede di svolgimento dell’attività didattica prescelta garantendone l’idoneità.

In caso di corsi interaziendali, la sede di svolgimento dell’attività didattica sarà comunicata al referente per la formazione dell’impresa aderente al “Sistema RTS” prima della presentazione del piano formativo da parte del Gruppo RTS.

L’approvazione di un percorso formativo da parte del Fondo, dopo specifica richiesta e fornitura documentale da parte di una azienda aderente al “Sistema RTS”, obbliga la stessa a garantire la partecipazione dei discenti programmati. Eventuali riparametrazioni applicate dal Fondo per cause non imputabili al Gruppo RTS, saranno integralmente a carico dell’azienda. Al riguardo e in dettaglio si rimanda alle “Condizioni Generali di Fornitura” del Gruppo RTS.

Eventuali modifiche o integrazioni al “Manuale di Gestione”, che definisce le modalità di accesso ai finanziamenti da parte del Fondo, saranno immediatamente recepite dal Gruppo RTS, che pertanto si riserva di adattare le presenti “Informazioni Generali” ed eventualmente le “Condizioni Generali di Fornitura”.



SEDE: P.ZZA M. RUINI 29/A
43126 PARMA (PR)

FILIALI: MILANO, FIRENZE E VICENZA



CERTIFICATO ISO 9001 PER LA FORMAZIONE

