

EBITROMA INFORMA

N.5

FEBBRAIO 2012

NUOVE PROSPETTIVE PER LA NOSTRA INFORMAZIONE	1
CALENDARIO FORMATIVO 2012	2
AREA INFORMATICA	4
AREA EDILE, AREA COMUNICAZIONE	5
AREA LINGUE	6
AREA MANAGEMENT	7
AREA MARKETING	8
AREA RISTORAZIONE, AREA SICUREZZA	9
AREA PARI OPPORTUNITÀ, AREA VARIE	10
UNITI CONTRO IL "FAR WEST" DEL COMMERCIO	11
AMMINISTRAZIONE DEL PERSONALE	12



SPECIALE
FORMAZIONE

2012

il panorama completo
dei nostri corsi

GRATUITI

WWW.EBITROMA.IT

GUIDA AL SITO

Ente **Bilaterale Territoriale** del Terziario della Distribuzione e dei Servizi di Roma e Provincia

DOVE SIAMO

Piazza Mazzini, 27
00195 Roma

CONTATTI

tel. +39 06. 68 33 707
fax +39 06. 68 21 04 05
info@ebitroma.it
direzione@ebitroma.it
segreteria@ebitroma.it
presidenza@ebitroma.it



Il sito polifunzionale dell'EBiT Roma permette di avere una panoramica completa delle molteplici attività connesse alla sua struttura. Suddiviso in otto sezioni (chi siamo - adesione - apprendistato - formazione - rapporti e ricerche - news - dove siamo - contatti) e di facile consultazione, consente agli iscritti e ai semplici visitatori di conoscerci in maniera approfondita e di essere quotidianamente a conoscenza delle principali novità proposte.

La parte sinistra dell'home page consente di analizzare nello specifico tutti i compiti e i servizi affidati al nostro ente dal proprio mandato contrattuale; mentre la parte destra permette di collegarsi, attraverso appositi link, alle associazioni ed alle organizzazioni sindacali di categoria a noi connesse (l'EBiT Roma è costituito dall'Unione di Roma-Confcommercio e Filcams Cgil, Fisascat Cisl, Uilucis Uil di Roma).

CHI SIAMO:

Questa sezione analizza ad ampio raggio la nostra storia, la nostra identità ed inquadra il nostro principale compito: quello di assicurare alle aziende e ai lavoratori uno strumento di gestione condivisa delle problematiche e delle opportunità evidenziate dal Contratto collettivo nazionale di lavoro. Inoltre segnala quelli che sono i componenti e i soci del nostro ente.

ADESIONE

In questa sezione vengono presentate le diverse modalità di adesione all'EBiT Roma tramite l'area riservata, le quote di contribuzione dovute dai datori di lavoro e dai lavoratori (illustrate nella tabella dei contributi), le scadenze e le modalità di versamento.

APPRENDISTATO

Questa sezione mostra le varie tipologie, le differenti procedure e i moduli relativi all'Apprendistato; un tipo di contratto a cui l'EBiT Roma ha sempre riservato particolare attenzione, non soltanto nel rilasciare i pareri di conformità, ma soprattutto proponendo alle aziende e ai lavoratori/lavoratrici il supporto più importante: quello riferito alla formazione professionale dell'apprendista.

FORMAZIONE

In questa sezione viene presentato il catalogo dei corsi di formazione professionale organizzati dall'EBiT Roma attraverso la sua

rete di agenzie formative accreditate dalla Regione Lazio.

Il nostro ente ha da sempre prestato una grande attenzione allo strumento della formazione, investendovi la maggior parte delle proprie risorse e cercando di cogliere i fabbisogni formativi che potessero contribuire alla crescita professionale dei lavoratori e ad uno sviluppo delle aziende sul piano delle competenze e dell'innovazione.

RAPPORTI E RICERCHE

Questa sezione presenta i risultati delle indagini svolte - di volta in volta - sul mercato del lavoro e su tutto ciò che può riguardare il nostro comparto produttivo, in modo da fornirne una panoramica completa ai nostri utenti.

NEWS

In questa sezione - costantemente aggiornata - vengono segnalate le principali notizie che riguardano il settore terziario, con particolare riferimento alla nostra realtà territoriale e alle categorie da noi rappresentate.

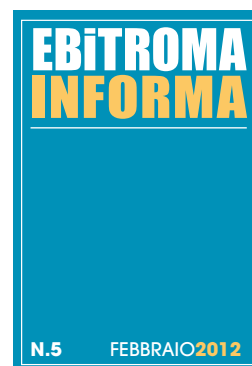
DOVE SIAMO

Questa sezione fornisce le indicazioni su come raggiungere la nostra sede, permettendo - inoltre - di individuarla sulla cartina stradale.

CONTATTI

Tramite questa sezione gli utenti possono scrivere direttamente al nostro ente, mediante la compilazione e l'invio di un apposito form, per chiederci qualsiasi tipo di informazione.

Bollettino informativo
dell'Ente Bilaterale del Terziario
Registrato presso il Tribunale di Roma
con il n° 318/2010 in data 22/07/2010



Direttore Responsabile:
Antonella FORTEZZA

Redazione e Amministrazione:
EBiT

Ente Bilaterale Territoriale
del Terziario della Distribuzione
e dei Servizi di Roma e Provincia
P.zza Mazzini, 27
00195 Roma (RM)
Tel 06. 68 33 707
Tel 06. 68 19 33 05
Fax 06. 68 21 04 05
info@ebitroma.it
www.ebitroma.it

Editore:
EBiT

Ente Bilaterale Territoriale del Terziario
della Distribuzione e dei Servizi
di Roma e Provincia

**Progetto grafico ed impaginazione
per Eureka3:**
Santiago MARADEI
Riccardo BROZZOLO

Revisione testi per Eureka3:
Lodovico BELLÈ

Stampa a cura di:

Eureka³
SURPRISING CREATIVE STUDIO

Via di Sant'Erasmus, 12
00184 Roma
Tel: 06. 97 99 87 00
Fax: 06. 97 99 87 01
info@eureka3.it
www.eureka3.it

NUOVE PROSPETTIVE PER LA NOSTRA INFORMAZIONE

di **Silvana Morini**
Vicepresidente EBIT Roma

ABBIAMO

deciso di dedicare interamente questo numero di EBIT Roma informa alla presentazione del calendario 2012 dei nostri corsi formativi, in modo da offrire agli utenti la possibilità di averne una panoramica completa e scegliere quelli più adatti alle proprie esigenze. Come sempre, si tratta di una formazione molto differenziata e completa, strutturata sulla base delle richieste espresse dal mercato del lavoro.

Dal prossimo numero, invece, daremo una marcia in più al nostro periodico, arricchendolo di una serie di rubriche fisse, volte ad approfondire maggiormente le tematiche che riguardano più da vicino i nostri lettori, in modo da creare con loro un rapporto di interscambio più stretto e costruttivo. In primo luogo, un ampio spazio verrà riservato ai resoconti aggiornati del nostro osservatorio che, proprio in questi giorni, si sta ampiamente potenziando grazie all'indispensabile collaborazione degli utenti

- su cui continuiamo a contare - ed alla solerzia con cui stanno rispondendo alle domande dei questionari inviati dall'EBIT Roma. Questo strumento risulta di fondamentale importanza perché ci permette di adattare, sempre meglio, le caratteristiche dei nostri corsi formativi alle reali esigenze espresse dal mondo del lavoro. Altre due rubriche fisse saranno dedicate, rispettivamente, alle ultime novità legislative e tributarie relative al settore terziario, distribuzione e servizi. Ovviamente continueremo ad occuparci dettagliatamente di apprendistato e formazione professionale, che rimarranno i principali capisaldi della nostra

informazione e della nostra attività di ente bilaterale; dando spazio anche al punto di vista delle Parti Sociali, istituzionali e degli "addetti ai lavori", sia sui temi più specifici del nostro comparto produttivo, sia su quelli più generali di attualità, relativi all'economia e alla realtà locale del nostro territorio. A proposito: vogliamo approfittare dell'uscita di questo numero di EBIT Roma informa a pochi mesi di distanza dalla nomina del nuovo Presidente di Confcommercio Roma, Giuseppe Roscioli, per rivolgergli i nostri migliori auguri di buon lavoro; soprattutto in prospettiva di un anno che non si preannuncia affatto facile per il nostro settore.



Calendario Formazione

2012

TUTTI i corsi di formazione
dell'**EBIT Roma**



EBIT: Ente Bilaterale Territoriale
del Terziario della Distribuzione
e dei Servizi di Roma e Provincia

P.zza Mazzini, 27
00195 Roma (RM)

Tel: 06. 68 33 707

Tel: 06. 68 19 33 05

Fax: 06. 68 21 04 05

info@ebitroma.it - www.ebitroma.it

Promo.ter Roma

Via Silvio d'Amico 40
00145 Roma

ERFAP Lazio

Largo Ascianghi 5
00153 Roma

SOLCO

Via Casilina 98
00182 Roma

IAL Lazio srl

Viale B. Bardanzellu, 8 -
00155 Roma

“ La **Formazione** permette alle **imprese** di poter essere sempre **più competitive**, potendo contare su del **personale** altamente **qualificato**, **efficiente** e costantemente **aggiornato** ”

e dei servizi che rimane uno dei più importanti, in Italia, per numero di imprese e di persone occupate. L'EBiT Roma sta destinando la stessa attenzione anche alla formazione professionale continua, riservata ai lavoratori coinvolti in processi di ristrutturazioni aziendali e che possono, attraverso la formazione, accedere a percorsi di riqualificazione e di accrescimento delle proprie competenze. Nell'ultimo decennio di attività del nostro ente bilaterale, sono stati formati centinaia di lavoratori e datori di lavoro, con costo totalmente a carico

principali cardini del nostro comparto produttivo, come - ad esempio - i vari tipi di comunicazione, relazione con il cliente e tecniche di vendita (anche destinata al settore edile e agli agenti immobiliari), i diversi aspetti del management e del marketing, l'informatica (confermando la nostra attenzione nei confronti delle nuove tecnologie come mezzo fondamentale per lo sviluppo del settore e offrendo corsi di diverso tipo e livello a seconda delle necessità di avanzamento), la ristorazione e l'insegnamento delle lingue straniere - soprattutto in relazione alle finalità più

COME Ente Bilaterale del terziario, distribuzione e servizi di Roma e provincia, siamo sempre stati convinti sostenitori dell'importanza che incarna la formazione professionale nel nostro settore e, in generale, nel sistema economico-produttivo del territorio. Questo strumento, infatti, permette alle imprese di poter essere sempre più competitive, potendo contare su del personale altamente qualificato, efficiente e costantemente aggiornato. In altre parole, la qualità del lavoro favorisce la produttività ed è per questo che l'EBiT Roma continua ad investire tantissime energie, entusiasmo e risorse economiche sui progetti di formazione; impegnandosi a fornire, ogni anno, una gamma di corsi sempre più vasta e, soprattutto, mirata alle reali esigenze delle aziende e dei giovani che intendono acquisire competenze professionali e mantenersi al passo con i continui cambiamenti del mercato del lavoro; specialmente in un settore come quello del commercio



dell'EBiT Roma, sperimentando anche la partecipazione ai bandi proposti dal fondo interprofessionale For.Te. e realizzando progetti formativi con la Regione Lazio e la Provincia di Roma. Anche quest'anno proponiamo ai nostri utenti un catalogo formativo molto ampio e suddiviso in diverse aree tematiche che investono i

L'EBiT Roma continua ad investire sui progetti di formazione; fornendo ogni anno, una gamma di corsi sempre più vasta e mirata alle esigenze delle aziende e dei giovani che intendono acquisire competenze professionali

specifiche del nostro comparto - sia quelle più diffuse come l'inglese, sia quelle delle realtà emergenti, come il cinese e l'arabo, che rappresentano sempre di più un interlocutore imprescindibile sul piano dell'economia mondiale. Notevole importanza -

anche dal punto di vista sociale - è rivestita da aree particolari, come quelle volte a promuovere

le pari opportunità e la sicurezza sul posto di lavoro nelle aziende del nostro comparto produttivo.

“ Qui di seguito (e sul sito www.ebitroma.it, alla voce "formazione") presentiamo dettagliatamente il **nostro catalogo formativo del 2012**, con il relativo calendario di svolgimento dei corsi ”

“ AREA INFORMATICA

ENTE	CORSO	FINALITÀ - CONTENUTI	EDIZIONI	ORE
ERFAP Lazio Largo Ascianghi 5 00153 Roma	corso per l'acquisizione della patente europea del computer	Modulo 1: Concetti di base della Tecnologia dell'Informazione; Modulo 2: Uso del computer e gestione dei file; Modulo 3: Uso del computer e gestione dei file; Modulo 4: Foglio elettronico; Modulo 5: Base di dati; Modulo 6: Strumenti di presentazione; Modulo 7: Reti informatiche.	1 prevista febbraio	56
ERFAP Lazio Largo Ascianghi 5 00153 Roma	web-marketing territoriale	Il corso apre nuovi orizzonti nel percepire e proporre il valore della risorsa "territorio" in uno scenario di web-marketing realistico con un corretto dimensionamento al fine di dare la possibilità agli operatori del commercio di ampliare il proprio business attraverso la promozione e commercializzazione dei prodotti on line. Modulo 1: La dimensione locale del mercato; Modulo 2: Disintermediazione e nuove forme di intermediazione proposte dalle nuove tecnologie; Modulo 3: Evoluzione del negozio "tradizionale", dalla presenza in rete alla vetrina elettronica e al Digital Signage; Modulo 4: Community management e marketing tribale, modalità di fidelizzazione, costruzione di valore e legami fiduciari; Modulo 5: Business locale e clienti "world-wide": i gradi di libertà ed elasticità del Business to Consumer territoriale.	1 prevista settembre	30
ERFAP Lazio Largo Ascianghi 5 00153 Roma	cms open source	Il corso fornirà le conoscenze per l'utilizzo di un content management system, CMS, Sistema di Gestione dei Contenuti, uno strumento software installato su un server web studiato per facilitare la gestione dei contenuti di siti web, svincolando l'amministratore da conoscenze tecniche di programmazione Web: Panoramica generale sul mondo CMS Open Source. Modulo 1: Scelta del sistema, Modulo 2: Caratteristiche del server, Modulo 3: Istanza CMS, Modulo 4: Configurazione, Modulo 5: Utilizzo.	1 marzo	30
ERFAP Lazio Largo Ascianghi 5 00153 Roma	creare e gestire un sito di e-commerce	Il corso si pone l'obiettivo di fornire gli strumenti di base necessari alla creazione di un sito e alla gestione informatica delle proprie vendite mediante la promozione e commercializzazione dei prodotti on line. Modulo 1: struttura di un sito e-commerce; Modulo 2: Realizzazione di un catalogo on line; Modulo 3: Strategie e promozioni di vendita.	1 settembre	30
Promo.ter Roma Via Silvio d'Amico 40 00145 Roma	informatica base	Percorso formativo finalizzato a trasmettere le conoscenze di base relative all'utilizzo del PC e dei principali programmi informatici. Contenuti: concetti generali in materia informatica; uso del computer e gestione dei file; elaborazione testi (Word); foglio elettronico (Excel); Access (utilizzo di base del programma); Outlook (come gestire la posta elettronica); Internet e Web.	3 da febbraio a maggio	40
Promo.ter Roma Via Silvio d'Amico 40 00145 Roma	informatica avanzata (word/excel/access)	Trasmettere cognizioni avanzate relative all'utilizzo e ai principali programmi informatici avanzati, trattando in materia approfondita i principali programmi del Pacchetto Office. Word Avanzato: programmi di videoscrittura che permettono non solo di creare semplici documenti, ma anche veri e propri prodotti tipografici. Excel Avanzato: approfondire le funzionalità di Microsoft Excel affinché l'utente possa essere in grado di operare in modo efficace e professionale. Access: introdurre gli indispensabili concetti sulla struttura dei database; il partecipante sarà in grado di utilizzare database Access già esistenti e di creare nuovi database adatti alle proprie esigenze.	1 prevista marzo	32

ENTE	CORSO	FINALITÀ - CONTENUTI	EDIZIONI	ORE
IAL Lazio srl Viale B. Bardanzellu, 8 00155 Roma	network security (cisco)	Il corso rivolto a chi già opera nel settore dell'amministrazione di rete riguarderà i seguenti contenuti: Tecnologie apparati CISCO; Apparat di sicurezza; Sicurezza reti informatiche; tecniche prevenzione e controllo: security Policy.	1 prevista aprile	20
IAL Lazio srl Viale B. Bardanzellu, 8 00155 Roma	windows server 2008	Questo percorso didattico prepara nell' installazione, gestione e manutenzione di sistemi Microsoft Windows 2008 Server all'interno di infrastrutture di rete centralizzate. Contenuti del Corso: Installare e configurare i server; Configurare e risolvere i problemi del DNS; Configurare e gestire il WINS; Configurare e risolvere i problemi del DHCP; Configurare e risolvere i problemi del TCP/IP IPv6; Configurare e risolvere i problemi del Routing and Remote Access; Installare, configurare e risolvere i problemi del servizio Network Policy; etc.,.	1 prevista giugno	40
IAL Lazio srl Viale B. Bardanzellu, 8 00155 Roma	microsoft project	Il Project è finalizzato a pianificare, programmare e disporre in forma di diagramma le informazioni relative ad un progetto, così da ottimizzarne le risorse ed i costi e renderne facile e chiara l'esposizione a terzi. Inoltre permette un monitoraggio continuo e dettagliato delle varie fasi del progetto durante la sua realizzazione, consentendo all'utente di individuare particolari problemi e di affrontare in maniera rapida ed efficiente eventuali mutamenti delle condizioni previste. Obiettivo del corso è mettere i partecipanti in grado di pianificare attività e di gestire progetti con il Project.	1 prevista settembre	16

“ AREA EDILE

ENTE	CORSO	FINALITÀ - CONTENUTI	EDIZIONI	ORE
Promo.ter Roma Via Silvio d'Amico 40 00145 Roma	formazione e aggiornamento per il settore edile	Formazione specialistica sulle tecniche di vendita e gestione destinata al settore edile, è strutturato in maniera modulare e prevede corsi di durata variabile, anche frequentabili singolarmente. Il percorso formativo prevede: aggiornamenti sulle normative del settore, piano casa, prodotti e tecnologie innovative, qualità e certificazione, bioedilizia, tecniche di vendita e di consulenza, programmazione e gestione delle scorte.	1 aprile	76
Promo.ter Roma Via Silvio d'Amico 40 00145 Roma	corso di formazione e aggiornamento per le imprese di intermediazione immobiliare	Formazione specialistica destinata agli agenti immobiliari, è strutturato in maniera modulare e prevede corsi di durata variabile, anche frequentabili singolarmente. Contenuti trasversali: gestione del tempo e dello stress, self-empowerment, preparazione e gestione efficace delle riunioni, consulenza e formazione dei collaboratori, negoziazione efficace, public speaking, tecniche di comunicazione scritta e verbale, gestione computer based dell'ufficio, real estate business english. Contenuti specifici: antiriciclaggio, catasto, urbanistica, diritto, relazione con gli altri agenti immobiliari.	1 marzo	136

“ AREA COMUNICAZIONE

ENTE	CORSO	FINALITÀ - CONTENUTI	EDIZIONI	ORE
Promo.ter Roma Via Silvio d'Amico 40 00145 Roma	negoziazione efficace	Obiettivo: trasferire logiche, metodologie operative e strumenti per una gestione customer oriented della relazione con il cliente in una prospettiva di fidelizzazione. Contenuti: il marketing del servizio, aspettative del cliente e comportamento di servizio, qualità tecnica e qualità funzionale, il marketing relazionale, la negoziazione come strumento imprescindibile nel contesto socio-economico, negoziazione e transazioni.	2 febbraio e aprile	16
Promo.ter Roma Via Silvio d'Amico 40 00145 Roma	la gestione del tempo e dello stress	Obiettivi: dotare i partecipanti dei criteri e delle tecniche fondamentali per una gestione corretta ed efficace della risorsa tempo, analizzando i processi di lavoro in cui lo stress minaccia la produttività e l'efficienza dell'azienda. Contenuti: il tempo come risorsa professionale, i compiti e le priorità; stress, lavoro e management; capire lo stress.	2 marzo e giugno	16

ENTE	CORSO	FINALITÀ - CONTENUTI	EDIZIONI	ORE
Promo.ter Roma Via Silvio d'Amico 40 00145 Roma	parlare in pubblico	Obiettivi: trasmettere ai partecipanti un kit di abilità comunicativa, specifico per tutti coloro che sono chiamati a gestire situazioni di comunicazione efficace verso "pubblici" diversi. Contenuti: la comunicazione come arte della persuasione; tecniche di public speaking; la gestione dell'immagine; il contenuto della comunicazione; vincere l'ansia da esposizione.	2 marzo e giugno	8
Promo.ter Roma Via Silvio d'Amico 40 00145 Roma	problem solving	Il problem solving è l'approccio metodologico teso a sviluppare, sul piano psicologico, comportamentale e operativo, l'abilità di soluzione di problemi. Contenuti: fissare gli obiettivi, individuare le alternative, valutare le alternative ai fini del decision taking.	4 da marzo a giugno	8
Promo.ter Roma Via Silvio d'Amico 40 00145 Roma	tecniche di vendita e psicologia della relazione	Obiettivi: trasferire gli strumenti per affinare le tecniche di vendita e le capacità di relazione del venditore, potenziandone le competenze comunicative interpersonali ai fini dell'acquisizione di una maggiore credibilità e di un'immagine consulenziale. Contenuti: l'addetto alla vendita; la relazione col cliente e l'approccio alle diverse tipologie di cliente; il comportamento d'acquisto del consumatore; la percezione dei prodotti da parte del cliente; la comunicazione efficace e persuasiva; la vendita, l'accoglienza, la trattativa; la soddisfazione e la fidelizzazione del cliente; l'ascolto attivo e pro-attivo e la comunicazione empatica.	3 marzo aprile e giugno	16
Promo.ter Roma Via Silvio d'Amico 40 00145 Roma	visual merchandising	Obiettivo: apprendimento delle più attuali tecniche di comunicazione attraverso le quali il partecipante sarà in grado di valorizzare il prodotto secondo le moderne metodologie espositive. Contenuti: lo sviluppo della vendita visiva, analisi del prodotto e delle sue caratteristiche funzionali all'offerta merceologica e alla metodologia espositiva; tecniche di illuminazione e di organizzazione degli spazi di vendita; allestimento della vetrina; tecniche espositive e di valorizzazione del prodotto.	2 marzo e maggio	60
Promo.ter Roma Via Silvio d'Amico 40 00145 Roma	strategie di valorizzazione del luxury brand	Il progetto - riguardante il comparto dei beni di lusso - è strutturato in maniera modulare e prevede corsi di durata variabile, anche frequentabili singolarmente. Le tematiche andranno dall'acquisizione delle competenze per affrontare la concorrenza e la clientela, fino a quelle più specifiche riguardanti il prodotto e possibili innovazioni del processo di progettazione e produzione degli articoli.	1 marzo	80
SOLCO Via Casilina 98 00182 Roma	comunicazione efficace per operatori call center	È un corso pratico di tecniche di reception e comunicazione telefonica, che ha lo scopo di dare una formazione per aumentare la capacità di comunicare efficacemente e di utilizzare al meglio il telefono come strumento di lavoro, ottenendo una produttività più alta ed un'immagine aziendale eccellente nei confronti della clientela e del proprio pubblico in generale.	1 marzo	24
SOLCO Via Casilina 98 00182 Roma	tecnica della gestione dello stress	Trasmettere ai partecipanti tecniche efficaci, sul piano somatico e su quello cognitivo, per prevenire e gestire lo stress, dotandoli di strumenti per minimizzare i problemi all'origine, ove questi dipendano dichiaratamente da distorsioni di giudizio.	1 giugno	24

“ AREA LINGUE

ENTE	CORSO	FINALITÀ - CONTENUTI	EDIZIONI	ORE
ERFAP Lazio Largo Ascianghi 5 00153 Roma	corso di lingua inglese aziendale	Il corso si propone di fornire il lessico necessario a migliorare le capacità espressive e comunicative del lavoratore nel contesto aziendale. Il corso si prefigge di far acquisire la capacità di redigere documenti e report, di far conoscere il linguaggio tecnico per gli incontri ufficiali, nelle comunicazioni e nei settori di marketing e vendita. Modulo 1: Strutture e uso della sintassi; Modulo 2: Espressioni idiomatiche; Modulo 3: Conversazioni e dibattiti; Modulo 4: Stesura di documenti; Modulo 5: esercitazioni di comprensione e conversazione su specifiche tematiche aziendali.	1 prevista marzo	32
ERFAP Lazio Largo Ascianghi 5 00153 Roma	corso di lingua araba di livello base	Il corso porta all'acquisizione di un uso corretto della lingua in semplici situazioni di vita quotidiana. Modulo 1: Elementi fondamentali di grammatica; Modulo 2: Lessico di base; Modulo 3: Fonetica; Modulo 4: Esercitazioni di comprensione orale e scritta.	1 prevista aprile	36

ENTE	CORSO	FINALITÀ - CONTENUTI	EDIZIONI	ORE
ERFAP Lazio Largo Ascianghi 5 00153 Roma	corso di lingua inglese commerciale	Il corso è rivolto a chi già conosce le basi della lingua e quotidianamente si confronta con la stessa. In particolar modo il corso si rivolge ad addetti dei seguenti settori: addetti alle vendite e ai rapporti commerciali delle aziende, personale che opera nella ricezione e gestione della clientela.	1 maggio	30
ERFAP Lazio Largo Ascianghi 5 00153 Roma	corso di lingua cinese livello base	Il corso porta all'acquisizione di un uso corretto della lingua in semplici situazioni di vita quotidiana. Modulo 1: Elementi fondamentali di grammatica; Modulo 2: Lessico di base; Modulo 3: Fonetica; Modulo 4: Esercitazioni di comprensione orale e scritta.	1 settembre	36
SOLCO Via Casilina 98 00182 Roma	comunicare in inglese	Obiettivo del corso è di fornire i partecipanti di strumenti di comunicazione efficace attraverso l'utilizzo degli strumenti linguistici inglesi.	1 prevista giugno	24
Promo.ter Roma Via Silvio d'Amico 40 00145 Roma	business english base	Obiettivo del corso è quello di far acquisire la fraseologia necessaria alla gestione del rapporto commerciale con i clienti. Contenuti: Linguaggio formale e informale inerente alle trattative commerciali.	5 da febr. a giugno	40
Promo.ter Roma Via Silvio d'Amico 40 00145 Roma	business english avanzato	Il corso ha l'obiettivo di sviluppare le capacità espressive in inglese formale e informale, attraverso la simulazione di situazioni reali ed esercizi di consolidamento, con particolare attenzione al linguaggio commerciale. Contenuti: comunicazione con clienti e colleghi; analisi di settori lessicali specifici e problemi di grammatica; casistiche di situazioni reali all'interno dell'azienda.	6 da febr. a giugno	40

66 AREA MANAGEMENT

ENTE	CORSO	FINALITÀ - CONTENUTI	EDIZIONI	ORE
SOLCO Via Casilina 98 00182 Roma	project management	Aggiornare e perfezionare le competenze di gestione e di controllo delle attività produttive attraverso la definizione di obiettivi, budget, compiti e responsabilità, la costituzione del team. Consentire l'acquisizione di specifiche nozioni che sovrintendono alla creazione di un project. L'obiettivo è quello di schematizzare le principali tecniche di management impiegabili nel contesto dell'ottimizzazione delle risorse in funzione economica, logistica e di tempistica.	1 prevista maggio	24
Promo.ter Roma Via Silvio d'Amico 40 00145 Roma	leadership e stili di leadership	Obiettivi: fornire modelli concettuali, metodologie e strumenti utili ad organizzare e gestire le attività attraverso il coinvolgimento dei collaboratori. Contenuti: leadership i principali modelli teorici; il ruolo di leadership o stile di leadership; leadership e potere di posizione; impatto dello stile di leadership; delega e controllo.	2 previste marzo e maggio	16
Promo.ter Roma Via Silvio d'Amico 40 00145 Roma	gestione dei collaboratori	Obiettivi: trasferire le conoscenze e competenze generali e specifiche del settore di riferimento in materia di gestione quotidiana dei collaboratori. Contenuti: il ruolo del capo e del quadro intermedio nel sistema aziendale; gestione dei collaboratori; comunicazione, motivazione e formazione; come favorire l'eccellenza del team; autonomia, delega e controllo; valutazione delle prestazioni e del potenziale.	2 previste aprile e giugno	16
Promo.ter Roma Via Silvio d'Amico 40 00145 Roma	controllo di gestione	Trasmettere le conoscenze fondamentali in ambito contabile e di valutazione del budget per le imprese di servizi. Contenuti: la contabilità analitica (scopi e finalità); il budget.	2 marzo e giugno	16
Promo.ter Roma Via Silvio d'Amico 40 00145 Roma	controllo dei costi	Il corso permette di: definire un sistema di indicatori in funzione della strategia aziendale; approfondire le metodologie più innovative di reporting direzionale e strategico; analizzare gli strumenti attraverso i quali misurare le performance delle risorse umane.	2 aprile e maggio	8
Promo.ter Roma Via Silvio d'Amico 40 00145 Roma	misure finanziarie e fiscali introdotte nella nuova manovra	Contenuti: le cinque manovre del 2011: finalità, evoluzione dei provvedimenti ed impatto per le imprese commerciali; le novità fiscali; la trasparenza bancaria; Equitalia (come difendersi tra ipoteche, fermi amministrativi, rateizzazioni e ricorsi); rapporti con gli istituti di credito.	2 marzo e aprile	8
IAL Lazio srl Viale B. Bardanzellu, 8 00155 Roma	team cooking	Il Team Cooking utilizza l'arte culinaria per sviluppare processi di Team Building e consolidare il clima favorevole all'interno di gruppi di lavoro già costituiti o da costituire. Tale metodo è efficace in quanto attiva dinamiche relazionali analoghe a quelle sviluppate nella quotidianità professionale; la cucina è infatti un ambiente ideale per stimolare creatività, comunicazione, cooperazione, gestione del tempo e delle risorse.	1 prevista a maggio	16

ENTE	CORSO	FINALITÀ - CONTENUTI	EDIZIONI	ORE
SOLCO Via Casilina 98 00182 Roma	addetto alla cassa	Il corso di formazione di addetto alla cassa vuole fornire le competenze e gli strumenti adeguati per operare in modo professionale come addetto alla cassa nella grande distribuzione, fornendo - oltre alle competenze specifiche - anche nozioni di servizio individuale e di gestione della clientela, inizio turno, verifiche durante il lavoro, problematiche da affrontare, le forme di pagamento, i prelievi periodici, la chiusura di cassa, l'antitaccheggio.	2 marzo e aprile	24
SOLCO Via Casilina 98 00182 Roma	personale addetto ai servizi bar	Formazione per gli operatori del settore al fine di poter offrire un servizio qualitativamente superiore che si rivolga ad un mercato più esigente. Si toccheranno argomenti come: la legislazione vigente in materia di sicurezza alimentare; concetti base per lo smaltimento dei rifiuti; tecniche di comunicazione nei confronti dell'utenza; reparto caffetteria e gastronomia; gestione ordinata del materiale, delle attrezzature; conoscenza delle attrezzature tecniche; organizzazione e allestimento del banco bar; terminologia tecnica di settore, conoscenza dei prodotti, merceologia e modalità operative.	1 aprile	40
SOLCO Via Casilina 98 00182 Roma	amministrazione e gestione del personale	Fornire strumenti efficaci per l'amministrazione e la gestione del personale. In particolare offrire strumenti di lavoro utili a: gestire le comunicazioni previste dalla normativa vigente, controllare l'orario di lavoro dei dipendenti, contabilizzare le assenze, le ferie e gli straordinari, elaborare gli stipendi e produrre il cedolino paga, calcolare i versamenti contributivi e fiscali, elaborare modelli periodici previsti dalla legislazione vigente, acquisire gli strumenti per motivare e coinvolgere il personale.	1 maggio	32
SOLCO Via Casilina 98 00182 Roma	comunicazione e gestione dei collaboratori	Il corso propone tecniche e strumenti pratici e applicabili ad ogni tipo di situazione comunicativa aziendale, per poter valorizzare al meglio ruolo e competenze e gestire con efficacia le situazioni più critiche. Verranno, inoltre, fornite le chiavi per una gestione efficace delle relazioni quotidiane con i propri collaboratori. Attraverso strumenti operativi ed auto percettivi, il corso consente di acquisire una maggiore consapevolezza in merito al proprio stile di relazione e di sviluppare la capacità di gestione efficace, i rapporti interpersonali professionali, nonché promuovere la capacità di affrontare adeguatamente le situazioni conflittuali e gestione dei rapporti.	1 giugno	24
Promo.ter Roma Via Silvio d'Amico 40 00145 Roma	tecniche di marketing e merchandising	Contenuti: la comunicazione con il "cliente di fronte" e le comunicazioni con il "cliente dall'altra parte del filo"; la conoscenza del prodotto e la capacità di personalizzazione sulla base delle esigenze del cliente; perfezionamento delle tecniche di consulenza alla vendita e di comunicazione efficace.	2 marzo e maggio	16
Promo.ter Roma Via Silvio d'Amico 40 00145 Roma	customer care e customer satisfaction	Contenuti: trasferire ai partecipanti gli elementi culturali e operativi fondamentali per un corretto approccio alla qualità del servizio e al rapporto con il cliente; fornire conoscenze, criteri, metodologie e tecniche per progettare e gestire i processi di rilevazione della soddisfazione del cliente.	4 da marzo a giugno	8
Promo.ter Roma Via Silvio d'Amico 40 00145 Roma	gestione di un team di vendita	Fornire logiche e strumenti per rendere coeso e produttivo un team di commerciali, allenando il team leader alla gestione delle situazioni conflittuali e all'utilizzo efficace di leve motivazionali e di gruppo.	1 aprile	16
Promo.ter Roma Via Silvio d'Amico 40 00145 Roma	la qualità del servizio	Contenuti: conoscenza delle caratteristiche del marketing, del servizio e delle differenze rispetto al marketing del prodotto; conoscenza delle principali metodologie e strumenti per la gestione e la soddisfazione del cliente; capacità di progettazione e utilizzo di sistemi specifici di rilevazione e miglioramento della soddisfazione del cliente.	2 marzo e maggio	8
IAL Lazio srl Viale B. Bardanzellu, 8 00155 Roma	la gestione degli approvvigionamenti e degli acquisti	Analisi del portafoglio fornitori e gestione dei fornitori; Strategie di approvvigionamento; Redigere e gestire il budget degli acquisti: impostazione e controllo; gli indicatori della qualità degli Acquisti; Cost analysis.	1 giugno	16
IAL Lazio srl Viale B. Bardanzellu, 8 00155 Roma	aspetti legali e contrattualistica d'acquisto	Contrattualistica privata: presupposti giuridici del contratto e le tipologie di contratto d'acquisto; osservazioni e rilievi sulle clausole dei contratti d'acquisto; I contratti d'appalto, di somministrazione e d'opera: definizioni e caratteristiche generali; aspetti normativi; condizioni generali d'appalto; i contratti di sub-fornitura.	1 maggio	16
IAL Lazio srl Viale B. Bardanzellu, 8 00155 Roma	economics e cost management: le informazioni economiche a supporto delle decisioni	La gestione operativa del budget; L'analisi dei margini di contribuzione e del break-even point per decidere; Analisi del costo e verifica del rendimento di un investimento.	1 giugno	16

ENTE	CORSO	FINALITÀ - CONTENUTI	EDIZIONI	ORE
IAL Lazio srl Viale B. Bardanzellu, 8 00155 Roma	analisi organizzativa e miglioramento continuo	Analizzare la struttura organizzativa e la ripartizione dei ruoli e delle responsabilità; Analizzare i processi e le procedure; Analizzare i carichi di lavoro: le tecniche di ottimizzazione; Supply chain management.	1 giugno	16
IAL Lazio srl Viale B. Bardanzellu, 8 00155 Roma	multiproject management	Gerarchizzare i progetti e conservare una visione di sintesi sul portafoglio progetti; Gestire le risorse condivise, prevenire le indisponibilità di risorse; Migliorare la gestione del tempo; Coinvolgere e corresponsabilizzare le persone che operano già su altri progetti; Realizzare e gestire un'efficace sistema di comunicazione di Direzione sull'andamento complessivo dei progetti in corso.	1 aprile	16
IAL Lazio srl Viale B. Bardanzellu, 8 00155 Roma	marketing e vendite	Direct marketing e E-mail marketing; Il Marketing degli eventi; Il Marketing dei Servizi; L'organizzazione marketing e commerciale per il miglioramento delle vendite; Customer care e customer retention; Il budget commerciale; Il Piano di marketing; La comunicazione telefonica.	1 settembre	16
IAL Lazio srl Viale B. Bardanzellu, 8 00155 Roma	il capo reparto	Il corso mira alla riqualificazione, aggiornamento e formazione del personale, rafforzamento delle competenze acquisite, trasferimento di conoscenze tecnico – pratiche, trattando argomenti come: il mercato ed il contesto di riferimento, la soddisfazione del cliente ed elementi di misurazione e monitoraggio, la gestione delle promozioni.	1 settembre	24

“ AREA RISTORAZIONE

ENTE	CORSO	FINALITÀ - CONTENUTI	EDIZIONI	ORE
Promo.ter Roma - Panificio Due Erre	la panificazione e la pasticceria da forno per le piccole e medie imprese	Il percorso formativo ha l'obiettivo di sviluppare una cultura altamente professionale nel settore della panificazione artigianale e curerà, oltre all'indispensabile tecnica di base, anche l'aspetto creativo della produzione. I contenuti teorici verteranno sulle normative igienico-sanitarie e relative alla sicurezza sui luoghi di lavoro, sulla merceologia degli alimenti, sulla dietologia e sugli elementi di nutrizione. La parte pratica riguarderà poi gli strumenti e i macchinari per la panificazione, la pasticceria e la pizzereria da forno, il laboratorio pratico, le tecniche di esposizione dei prodotti e la relazione col cliente.	2 febbraio maggio	150
Promo.ter Roma Via Silvio d'Amico 40 00145 Roma	approccio al vino	La vinificazione. Composizione chimica e caratteristiche organolettiche del vino. Lettura di un'etichetta. IGT, DOC e DOCG. Esame sensoriale del vino dal punto di vista visivo, olfattivo e gustativo. Enografia nazionale e internazionale: cenni generali. I vini del Lazio. Valorizzazione e promozione dell'enogastronomia locale. Abbinamenti cibo-vino. Il servizio del vino.	4 da marzo a giugno	30

“ AREA SICUREZZA

ENTE	CORSO	FINALITÀ - CONTENUTI	EDIZIONI	ORE
SOLCO Via Casilina 98 00182 Roma	percorso formativo di base in materia di sicurezza per lavoratori/ neoassunti	Il corso è rivolto a tutti i lavoratori per i quali è in atto la costituzione del rapporto di lavoro o l'inizio dell'utilizzazione, qualora si tratti di somministrazione di lavoro e che non hanno mai effettuato la formazione di base in materia. Il percorso formativo è finalizzato all'acquisizione delle competenze relative alle tematiche della tutela della salute e della sicurezza negli ambienti di lavoro attraverso la conoscenza di base del "Sistema Sicurezza" sia a livello normativo, sia a livello metodologico comportamentale.	1 novembre	12
IAL Lazio srl Viale B. Bardanzellu, 8 00155 Roma	rappresentanti dei lavoratori per la sicurezza (RLS)	art. 37 del D.Lgs 81/2008	1 aprile	32

ENTE	CORSO	FINALITÀ - CONTENUTI	EDIZIONI	ORE
IAL Lazio srl Viale B. Bardanzellu, 8 00155 Roma	antincendio - rischio basso	D.Lgs 81/2008	2 maggio	4
IAL Lazio srl Viale B. Bardanzellu, 8 00155 Roma	addetti al primo soccorso (aziende gruppo b - c)	D.Lgs 81/2008	2 giugno	12

“ AREA INNOVATIVA PARI OPPORTUNITÀ

ENTE	CORSO	FINALITÀ - CONTENUTI	EDIZIONI	ORE
IAL Lazio srl Viale B. Bardanzellu, 8 00155 Roma SOLCO Via Casilina 98 00182 Roma	il cambiamento organizzativo e la differenza di genere nel settore terziario	<p>La principale finalità dell'intervento è quella di promuovere le pari opportunità di genere nelle imprese del settore terziario, operando nella cultura dell'azienda e provando a sensibilizzare i titolari delle imprese e/o gli addetti alle risorse umane sulla tematica del cambiamento organizzativo, delle pari opportunità, della differenza di genere, alla luce della crisi attualmente in atto e degli orientamenti della Comunità Europea. Al termine del percorso i discenti acquisiranno:</p> <ul style="list-style-type: none"> • gli strumenti e le modalità per la valorizzazione di genere (anche attraverso studi di casi di eccellenza aziendale); • modalità di individuazione, nelle organizzazioni, del punto di vista di genere e i relativi strumenti di analisi; • modalità per migliorare la gestione e la competitività delle imprese attraverso il cambiamento organizzativo; • Buone pratiche in azienda in materia di pari opportunità; • Illustrazione dei principali strumenti finanziari in favore delle pari opportunità e della Conciliazione in azienda; • Lavori di gruppo per la predisposizione di un progetto in azienda. 	1 maggio	24

“ VARIE

ENTE	CORSO	FINALITÀ - CONTENUTI	EDIZIONI	ORE
SOLCO Via Casilina 98 00182 Roma	il codice della privacy: per responsabili e incaricati del trattamento dati (D.Lgs 196/2003)	<p>Il corso si indirizza ad aziende che hanno necessità di formare figure previste dalla normativa o effettuare l'aggiornamento obbligatorio annuale.</p> <p>Nello specifico il corso è rivolto a responsabili ed incaricati del trattamento dei dati personali.</p> <p>Con tale corso si mira a far acquisire ai partecipanti un'adeguata conoscenza – facilitandone l'osservanza – della normativa in materia di protezione dei dati personali, dei problemi interpretativi da essa discendenti, nonché delle ricadute pratiche della sua applicazione.</p>	5 settembre	4
SOLCO Via Casilina 98 00182 Roma	europrogettazione base	<p>Il corso fornirà le conoscenze base e gli strumenti necessari per partecipare con successo ai bandi europei e realizzare progetti co-finanziati dall'Unione Europea.</p> <p>Il corso è pensato per tutti coloro che hanno necessità di orientarsi in maniera intelligente tra i numerosi fondi resi disponibili dall'Unione Europea e che intendano, pertanto, comprendere cosa si debba concretamente fare per partecipare ai bandi europei che erogano questi fondi, ovvero l'ABC della europrogettazione: come individuare i fondi adatti alla propria attività, saper leggere la documentazione dei bandi, sviluppare un'idea progettuale vincente.</p>	1 ottobre	20
SOLCO Via Casilina 98 00182 Roma	europrogettazione avanzato	<p>Fornire agli operatori del settore, metodologie e competenze tecniche specialistiche riguardo alla struttura e gestione dei programmi comunitari relativamente ai settori della cooperazione internazionale, formazione, educazione e sviluppo.</p> <p>Conoscenza e gestione della modulistica: Call for proposal, Application form, ecc...</p> <p>Conoscenza ed applicazione del PCM e LF.</p> <p>Gestione del progetto e rendicontazione.</p>	1 novembre	20

TUTTI UNITI CONTRO IL "FAR WEST" DEL COMMERCIO

LE associazioni territoriali romane di Confcommercio, Confesercenti, Filcams-Cgil, Fisascat-Cisl e Uiltucs-Uil hanno, recentemente, siglato un comunicato congiunto contro l'impostazione del decreto sulla liberalizzazione degli orari commerciali; decreto che, secondo i firmatari, danneggerebbe la piccola e media impresa, peggiorando le condizioni di migliaia di lavoratori e lavoratrici del settore; senza, peraltro, apportare alcun vantaggio per i consumatori.

Per la prima volta, su questo argomento, si registra una posizione unitaria delle organizzazioni sindacali dei lavoratori e dei datori di lavoro del settore; segno dell'importanza che le Parti Sociali del comparto attribuiscono a questo tema.

Riportiamo, di seguito, il testo integrale del comunicato:

“ Negozi senza regole? No grazie!
Un danno per i negozi e migliaia
di lavoratori; nessun vantaggio
per i consumatori ”



L'apertura senza regole degli esercizi commerciali danneggia la piccola e media impresa, mette in crisi i negozi di vicinato ad esclusivo vantaggio delle grandi realtà commerciali.

“ Peggiora le condizioni di migliaia di lavoratori e lavoratrici del settore, senza più festivi, turni di riposo e articolazioni orarie insopportabili. ”

“ Non garantisce certezza sugli orari nei giorni feriali né in quelli festivi (ogni impresa deciderà quando sarà conveniente aprire); non comporta benefici per i consumatori, ma

solo aumenti dei costi d'esercizio e dei prezzi. ”

“ Non determina alcuna spinta alla ripresa dei consumi e dell'economia. ”

“ Pregiudica la sopravvivenza di molte attività, costrette a confrontarsi con la concorrenza sleale di chi non rispetta le leggi e i contratti di lavoro, con l'abusivismo e con la contraffazione. ”

“ Non previene e non contrasta il crescente fenomeno dell'infiltrazione della malavita organizzata nelle attività commerciali. ”

Confcommercio, Confesercenti, Cgil, Cisl e Uil non sono contro le liberalizzazioni: chiedono alcune regole certe per garantire uno sviluppo equilibrato tra le diverse formule di vendita nell'interesse degli operatori, dei consumatori e dei dipendenti. Per questi motivi sollecitano un incontro urgente e iniziative congiunte alla Presidente della Regione Lazio e al Sindaco di Roma al fine di assicurare il rilancio dell'economia, salvaguardando il tessuto commerciale romano, i posti di lavoro, la vivibilità e l'identità storica di Roma Capitale: la città del commercio.

AMMINISTRAZIONE DEL **PERSONALE**

MINIMI RETRIBUTIVI DA GENNAIO 2011

QUALIFICATI Trattamento economico di riferimento per apprendisti assunti dal 2 luglio 2004				
Liv.	Paga base	Cont. + EDR	Altri elementi	Totale ⁽¹⁾
Q	€ 1.639,69	€ 540,37	€ 250,76 (ind. funzione)	€ 2.430,82
I	€ 1477,04	€ 537,52		€ 2.016,63
II	€ 1.277,64	€ 532,54		€ 1.812,25
III	€ 1.092,03	€ 527,90		€ 1.622,00
IV	€ 944,46	€ 524,22		€ 1.470,75
V	€ 853,28	€ 521,94		€ 1.377,29
VI	€ 766,05	€ 519,76		€ 1.287,88
VII	€ 655,86	€ 517,51	€ 5,16 (supermin.)	€ 1.180,60

(1) Importo comprensivo del terzo elemento provinciale pari a € 2,07

OPERATORI DI VENDITA			
Ctg	Paga base	Cont. + EDR	Totale ⁽¹⁾
I	€ 891,54	€ 530,04	€ 1.423,65
II	€ 746,89	€ 526,11	€ 1.275,07

I livelli di inquadramento professionale e il conseguente trattamento economico degli apprendisti saranno i seguenti:

- 2 livelli inferiori a quello in cui è inquadrata la mansione professionale per cui è svolto l'apprendistato per la prima metà del periodo di apprendistato;
- 1 livello inferiore a quello in cui è inquadrata la mansione professionale per cui è svolto l'apprendistato per la seconda metà del periodo di apprendistato.

Alla fine dell'apprendistato il livello di inquadramento sarà quello corrispondente alla qualifica eventualmente conseguita.

CONTRIBUTI DA VERSARE ALL'EBIT ROMA

Valori assoluti per dipendente

QUALIFICATI E APPRENDISTI Apr. assunti dal 2 luglio 2004			
Liv.	Quota EBIT Roma		CO.VE.L.CO
	Az. (0,15%)	Lav. (0,05%)	Lav (0,10%)
Q	€ 3,65	€ 1,22	€ 2,43
I	€ 3,02	€ 1,01	€ 2,02
II	€ 2,72	€ 0,91	€ 1,81
III	€ 2,43	€ 0,81	€ 1,62
IV	€ 2,21	€ 0,74	€ 1,47
V	€ 2,07	€ 0,69	€ 1,38
VI	€ 1,93	€ 0,64	€ 1,29
VII	€ 1,77	€ 0,59	€ 1,18

OPERATORI DI VENDITA		
Quota EBIT Roma		CO.VE.L.CO
Az. (0,15%)	Lav. (0,05%)	Lav. (0,10%)
€ 2,14	€ 0,71	€ 1,42
€ 1,91	€ 0,64	€ 1,28

La contribuzione dovuta dal mese di Gennaio 02 per la gestione dell'Ente Bilaterale Territoriale è pari a:

- **0,15%** (di paga base+contingenza+3° elemento per 14 mensilità), quale contributo EBIT Roma a carico dell'azienda per ciascun lavoratore dipendente;
- **0,05%** (di paga base+contingenza+3° elemento per 14 mensilità), quale contributo EBIT Roma a carico del lavoratore.
- **0,10%** (di paga base+contingenza+3° elemento per 14 mensilità), quale contributo Co.Ve.L.Co. a carico del lavoratore.

Il versamento va effettuato con cadenza trimestrale a mezzo bonifico bancario sulle seguenti coordinate:

Banca di Credito Cooperativo **IBAN:** IT 46 1 08327 03226 000 000 000 368

CONTRIBUTI DA VERSARE A **SANIMPRESA** - CASSA DI ASSISTENZA SANITARIA INTEGRATIVA Valori assoluti per dipendente



In applicazione del Contratto integrativo per i dipendenti del Terziario, Distribuzione e Servizi per il territorio di Roma e Provincia, tutte le aziende prive di contrattazione integrativa aziendale versano per ogni anno di vigenza del contratto un'erogazione economica pari a € 252,00 in ragione d'anno per ogni lavoratore dipendente a favore di SANIMPRESA "Cassa di Assistenza Sanitaria Integrativa".

Il versamento va effettuato entro e non oltre il 31 maggio di ogni anno a mezzo bonifico bancario sulle seguenti coordinate:
IT 41Q 02008 05176 000400757730 - UniCredit Banca

Alla Cassa possono aderire i familiari (con quote a carico del lavoratore definite a secondo del numero di componenti del nucleo familiare) e si può proseguire l'iscrizione al momento del pensionamento.

Per ogni ulteriore informazione vi invitiamo a visitare il sito: www.sanimpresa.it

CONTRIBUTI DA VERSARE ALL'**INPS** E **CONTRATTUALI**

	Tot.	DETTAGLIO DELLE ALIQUOTE										DI CUI LAVORATORE	
		IVS	DS	Ds Art. 25 L 845/78 ⁽¹⁾	Tfr	Cuaf	Cigs	Mobilità	Malattia	Maternità	Ascom ⁽²⁾	Ivs - Cigs	Tot.
TERZIARIO (7.07.08), PROFESSIONI ED ARTI (CSC 7 XX.XX.)													
Dirigenti	35,73	33,00	1,31	0,30	0,20	0,68	-	-	-	0,24	-	9,19	9,19
Operai e impiegati	39,37	33,00	1,31	0,30	0,20	0,68	-	-	2,44	0,24	1,20	9,19	9,19
COMMERCIO INGROSSO E DETTAGLIO FINO A 50 DIPENDENTI CON CUAFF INTERA (CSC 7.01. XX, 7.02. XX E 7.03.01) (*)													
Dirigenti	35,73	33,00	1,31	0,30	0,20	0,68	-	-	-	0,24	-	9,19	9,19
Operai e impiegati	39,37	33,00	1,31	0,30	0,20	0,68	-	-	2,44	0,24	1,20	9,19	9,19
Viaggiatori e piazzisti	36,93	33,00	1,31	0,30	0,20	0,68	-	-	-	0,24	1,20	9,19	9,19
COMMERCIO INGROSSO E DETTAGLIO FINO A 50 DIPENDENTI CON CUAFF RIDOTTA (CSC 7.01. XX, 7.02. XX E 7.03.01 Ca 3V) (*)													
Dirigenti	33,68	33,00	0,18	0,30	0,20	0,00	-	-	-	-	-	9,19	9,19
Operai e impiegati	37,32	33,00	0,18	0,30	0,20	0,00	-	-	2,44	0,00	1,20	9,19	9,19
Viaggiatori e piazzisti	34,88	33,00	0,18	0,30	0,20	0,00	-	-	-	0,00	1,20	9,19	9,19
COMMERCIO INGROSSO E DETTAGLIO CON PIU' DI 50 FINO A 200 DIPENDENTI CON CUAFF INTERA (CSC 7.01. XX, 7.02. XX Ca 3X)													
Dirigenti	36,03	33,00	1,31	0,30	0,20	0,68	-	0,30	-	0,24	-	9,19	9,19
Operai e impiegati	40,57	33,00	1,31	0,30	0,20	0,68	0,90	0,30	2,44	0,24	1,20	8,89 + 0,30	9,19
Viaggiatori e piazzisti	38,13	33,00	1,31	0,30	0,20	0,68	0,90	0,30	-	0,24	1,20	8,89 + 0,30	9,19
COMMERCIO INGROSSO E DETTAGLIO CON PIU' DI 50 FINO A 200 DIPENDENTI CON CUAFF RIDOTTA (CSC 7.01. XX, 7.02. XX Ca 3X E 3V)													
Dirigenti	33,98	33,00	0,18	0,30	0,20	0,00	-	0,30	-	-	-	9,19	9,19
Operai e impiegati	38,52	33,00	0,18	0,30	0,20	0,00	0,90	0,30	2,44	0,00	1,20	8,89 + 0,30	9,19
Viaggiatori e piazzisti	36,08	33,00	0,18	0,30	0,20	0,00	0,90	0,30	-	0,00	1,20	8,89 + 0,30	9,19
COMMERCIO INGROSSO E DETTAGLIO CON PIU' 200 DIPENDENTI CON CUAFF INTERA (CSC 7.01. XX, 7.02. XX Ca 3X)													
Dirigenti	36,03	33,00	1,31	0,30	0,20	0,68	-	0,30	-	0,24	-	9,19	9,19
Operai e impiegati	40,57	33,00	1,31	0,30	0,20	0,68	0,90	0,30	2,44	0,24	1,20	8,89 + 0,30	9,19
Viaggiatori e piazzisti	38,13	33,00	1,31	0,30	0,20	0,68	0,90	0,30	-	0,24	1,20	8,89 + 0,30	9,19
COMMERCIO INGROSSO E DETTAGLIO CON PIU' 200 DIPENDENTI CON CUAFF RIDOTTA (CSC 7.01. XX, 7.02. XX Ca 3X E 3V)													
Dirigenti	33,98	33,00	0,18	0,30	0,20	0,00	-	0,30	-	-	-	9,19	9,19
Operai e impiegati	38,52	33,00	0,18	0,30	0,20	0,00	0,90	0,30	2,44	0,00	1,20	8,89 + 0,30	9,19
Viaggiatori e piazzisti	36,08	33,00	0,18	0,30	0,20	0,00	0,90	0,30	-	0,00	1,20	8,89 + 0,30	9,19

LAVORATORI APPRENDISTI (Assunti dal 01/01/2012)					
		1° anno	2° anno	3° anno	dal 4° anno
FINO A 9 ADDETTI	Datore di lavoro				10%
	Apprendista	5,84%			
ALMENO 10 ADDETTI	Datore di lavoro	10%			
	Apprendista	5,84%			

(1) Il contributo è destinato ai Fondi paritetici per la formazione continua FORTE e FONDIR; l'adesione, di fatto gratuita, ha validità annuale e si intende tacitamente prorogata. I codici di adesione da indicare nel DM 10/2 sono rispettivamente FITE e FODI.

(2) Contributo dovuto anche per contratti di apprendistato e d'inserimento.



LA BILATERALITÀ AL TUO SERVIZIO



ENTE BILATERALE TERRITORIALE DEL TERZIARIO DELLA DISTRIBUZIONE E DEI SERVIZI DI ROMA E PROVINCIA

INDIRIZZO P.zza Mazzini, 27 - 00195 Roma (RM) TEL 06. 68 33 707 - 06. 68 19 33 05 FAX 06. 68 21 04 05

MAIL info@ebitroma.it INTERNET www.ebitroma.it