

FONDO PARITETICO INTERPROFESSIONALE NAZIONALE PER LA FORMAZIONE
CONTINUA DEL TERZIARIO - FOR.TE.

AVVISO 1/07

1. Dati sintetici del Piano Formativo

1.1 SETTORE DI RIFERIMENTO PER LA PRESENTAZIONE DEI PIANI

- Commercio Turismo Servizi
- Creditizio Finanziario
- Logistica Spedizioni Trasporto
- Assicurativo
- Altri Settori Economici

1.2 TITOLO DEL PIANO FORMATIVO

Accrescere e valorizzare le competenze in Marionnaud Parfumeries

1.3 TIPOLOGIA DI PIANO FORMATIVO

- Aziendale
- Settoriale
- Territoriale

1.4 FINALITA' DEL PIANO

- Competitività d'impresa/innovazione
- Competitività settoriale
- Delocalizzazione/Internazionalizzazione
- Formazione obbligatoria ex-lege
- Formazione in ingresso
- Mantenimento occupazione
- Manutenzione/aggiornamento delle competenze
- Ricollocazione
- Sviluppo locale

1.5 TERRITORIO COINVOLTO

PIEMONTE
LOMBARDIA
VENETO
FRIULI-VENEZIA GIULIA

LIGURIA
 EMILIA-ROMAGNA
 TOSCANA
 UMBRIA
 MARCHE
 LAZIO
 ABRUZZO
 MOLISE
 CAMPANIA
 PUGLIA
 BASILICATA

1.6 PROGETTI CONTENUTI NEL PIANO

- Lingue straniere ,italiano per stranieri
- Vendita , marketing
- Contabilità , finanza
- Gestione aziendale (risorse umane ,qualita,etc)e amministrazione
- Lavoro d'ufficio e di segreteria
- Sviluppo delle abilità personali
- Conoscenza del contesto lavorativo
- Informatica
- Tecniche e tecnologie di produzione della manifattura e delle costruzioni
- Tecniche e tecnologie di produzione dell'agricoltura ,della zootecnia e della pesca
- Tecniche ,tecnologie e metodologie per l'erogazione di servizi sanitari e sociali
- Salvaguardia ambientale
- Salute e sicurezza sul lavoro
- Tecniche ,tecnologie e metodologie per l'erogazione di servizi economici

1.7 NUMERO IMPRESE BENEFICIARIE

1

1.8 DENOMINAZIONE IMPRESE E SELEZIONE PROGETTI

- Marionnaud Parfumeries Italia Spa
 Vendita , marketing
 Gestione aziendale (risorse umane ,qualita,etc)e amministrazione
 Sviluppo delle abilità personali

1.9 ORGANIZZAZIONI CHE HANNO SOTTOSCRITTO L'ACCORDO

Datoriale - Settoriale
 CONFCOMMERCIO

Sindacale - Nazionale
CGIL - FILCAMS
CISL - FISASCAT
UIL - UILTUCS

1.10 VALORE DEL PIANO

1.10.1 COSTO COMPLESSIVO DEL PIANO	€ <u>319760</u>
1.10.2 FINANZIAMENTO RICHIESTO	€ <u>196608</u>
1.10.3 CONTRIBUTO PRIVATO	€ <u>50016</u>
1.10.4 CONTRIBUTO PRIVATO AGGIUNTIVO	€ <u>73136</u>

2.10 FAX PRESENTATORE

0248922798

2.11 E-MAIL PRESENTATORE

vsalvo@marionnaud. it

2.12 P.IVA PRESENTATORE / CODICE FISCALE PRESENTATORE

01767990482

2.13 NUMERO MATRICOLE INPS ATTIVE

1

2.14 MATRICOLA INPS DEL DM 10/2 ALLEGATO AL PIANO

3019357044

2.15 PERIODO DI COMPETENZA DELL'ADESIONE COME DA DM 10/2

01/06/2003

2.16 IL SOGGETTO PRESENTATORE E' ANCHE SOGGETTO ATTUATORE ?

- Si
 No

2.17 IL SOGGETTO PRESENTATORE E' ANCHE IMPRESA BENEFICIARIA ?

- Si
 No

2.18 NOMINATIVO RAPPRESENTANTE LEGALE

Segura André Jean Michel

2.19 IL LEGALE RAPPRESENTANTE HA DELEGATO LA FIRMA AD ALTRA PERSONA ?

- Si
 No

3. Responsabile del Piano

3.1 NOME RESPONSABILE

Veronica

3.2 COGNOME RESPONSABILE

Salvo

3.3 ORGANISMO DI APPARTENENZA RESPONSABILE

Marionnaud Parfumeries Italia S. p. A.

3.4 INDIRIZZO RESPONSABILE

Via Riccardo Lombardi, 19/4

3.5 REGIONE RESPONSABILE

LOMBARDIA

3.6 PROVINCIA RESPONSABILE

MI

3.7 CITTA' RESPONSABILE

MILANO

3.8 CAP RESPONSABILE

20153

3.9 TELEFONO RESPONSABILE

024892271

3.10 FAX RESPONSABILE

0248922798

3.11 E-MAIL RESPONSABILE

vsalvo@marionnaud.it

4. Soggetti Attuatori

4.1 DENOMINAZIONE ATTUATORE

Bluform Srl

4.2 TIPOLOGIA ATTUATORE

- Associata ATI/ATS
- Società di consulenza e formazione (con almeno 5 anni di presenza sul mercato e con un fatturato di almeno 1 milione di euro nell'ultimo bilancio approvato)
- Soggetto accreditato presso For. Te.
- Soggetto accreditato presso una delle Regioni italiane
- Soggetto certificato UNI EN ISO 9001: 2000, settore EA 37
- Struttura interna

4.3 ESPERIENZA ATTUATORE

4.3.1 ANNI DI ESPERIENZE

3

4.3.2 ANNI DI ESPERIENZE SPECIFICA

3

4.3.3 N° SEDI OPERATIVE

1

4.3.4 N° DIPENDENTI E COLLABORATORI

2

4.4 NATURA DEL SOGGETTO ATTUATORE

- Impresa beneficiaria
- Consorzio di imprese beneficiarie
- Impresa controllante o appartenente allo stesso gruppo
- Altra impresa in qualità di fornitrice di beni e servizi formativi connessi
- Istituto scolastico pubblico o privato
- Università
- Ente di formazione/Agenzia formativa
- Società di consulenza e/o formazione
- Istituto, Centro o Società di ricerca pubblico o privato
- Associazione

4.5 INDIRIZZO ATTUATORE

Via Malta, 12

4.6 REGIONE ATTUATORE

LOMBARDIA

4.7 PROVINCIA ATTUATORE

BS

4.8 CITTA' ATTUATORE

BRESCIA

4.9 CAP ATTUATORE

25122

4.10 TELEFONO ATTUATORE

0302807004

4.11 FAX ATTUATORE

03048235

4.12 E-MAIL ATTUATORE

commerciale.brescia@bluform.it

5. Imprese Beneficiarie

5.1 DENOMINAZIONE IMPRESA

Marionnaud Parfumeries Italia Spa

5.2 INDIRIZZO IMPRESA

Via Riccardo Lombardi 19/4

5.3 REGIONE IMPRESA

LOMBARDIA

5.4 PROVINCIA IMPRESA

MI

5.5 CITTA' IMPRESA

MILANO

5.6 CAP IMPRESA

20153

5.7 TELEFONO IMPRESA

024892271

5.8 FAX IMPRESA

024892271

5.9 E-MAIL IMPRESA

vsalvo@marionnaud.it

5.10 P.IVA IMPRESA / CODICE FISCALE IMPRESA

01767990482

5.11 NUMERO MATRICOLE INPS ATTIVE

1

5.12 MATRICOLA INPS DEL DM 10/2 ALLEGATO AL PIANO

3019357044

5.13 PERIODO DI COMPETENZA DELL'ADESIONE COME DA DM 10/2

01/06/2003

5.14 SETTORE ECONOMICO INTERESSATO (CODICE ISTAT - ATECO) - COME DA DM 10/2

A - Agricoltura ,caccia e silvicoltura

- B - Pesca, piscicoltura e servizi connessi
- C - Estrazione di minerali
- D - Attività manifatturiere
- E - Produzione e distribuzione di energia elettrica ,gas e acqua
- F - Costruzioni
- G - Commercio all'ingrosso e al dettaglio; riparazione di autoveicoli , motocicli , di beni personali e per la casa
- H - Alberghi e ristoranti
- I - Trasporti ,magazzinaggio e comunicazioni
- J - Attività finanziarie
- K - Attività immobiliari , noleggio, informatica, ricerca, servizi alle imprese
- L - Amministrazione pubblica
- M - Istruzione
- N - Sanità e assistenza sociale
- O - Altri servizi pubblici , sociali e personali
- P - Attività svolte da famiglie e convivenze
- Q - Organizzazioni ed organismi extraterritoriali

5.15 RAPPRESENTANTE LEGALE IMPRESA

André Jean Michel Segura

5.16 NUMERO DIPENDENTI ALLA PRESENTAZIONE DEL PIANO

5.16.2 NUMERO DIPENDENTI DI SESSO MASCHILE

56

5.16.1 NUMERO DIPENDENTI DI SESSO FEMMINILE

530

5.16.3 NUMERO TOTALE DIPENDENTI

586

5.17 NUMERO DIPENDENTI IN FORMAZIONE

5.17.1 NUMERO DIPENDENTI IN FORMAZIONE DI SESSO MASCHILE

10

5.17.2 NUMERO DIPENDENTI IN FORMAZIONE DI SESSO FEMMINILE

500

5.17.3 NUMERO DIPENDENTI IN FORMAZIONE TOTALE

510

5.18 PERCENTUALE LAVORATORI IN FORMAZIONE

87.03 %

5.19 REGIME DI AIUTI DI STATO PRESCELTO

5.19 A DE MINIMIS (REG. 69/01)

5.19 B REGIME DI AIUTI ALLA FORMAZIONE (REG. 68/01)

5.19A CONTRIBUTI DE MINIMIS RICHIESTI/OTTENUTI NELL'ANNO IN CUI SI RICHIEDE IL FINANZIAMENTO (COMPRESI I FINANZIAMENTI DE MINIMIS RICHIESTI NELL'AVVISO 1/07) O NEI 2 ANNI PRECEDENTI

ANNO	PROCEDURA/BANDO PER CUI E' STATO OTTENUTO/RICHIESTO IL CONTRIBUTO	IMPORTO COMPLESSIVO	CONTRIBUTI DE MINIMIS OTTENUTI/RICHIESTI
2005		0,00	0,00
2006		0,00	0,00
2007		0,00	0,00
TOTALE		0,00	0,00

5.19A1 PERCENTUALE FINANZIAMENTO FOR.TE.

80

5.20 FINANZIAMENTI OTTENUTI PRECEDENTEMENTE DA FOR.TE.

- No
 Avviso 01/04
 Avviso 01/05
 Avviso 01/06
 Avviso 02/06

6. Piano formativo

6.1 DESCRIZIONE DELLE FINALITA' E MOTIVAZIONI A SUPPORTO DELLE ATTIVITA'

Il piano formativo "Accrescere e valorizzare le competenze in Marionnaud Parfumeries" è stato studiato e progettato con la finalità di formare e aggiornare il personale dell'azienda. Marionnaud Parfumeries è un'importante catena di profumerie leader in Europa operante nel settore della Moderna Distribuzione Organizzata Specialistica. Nata in Francia nel 1984, la catena è riuscita a crescere di anno in anno in tutta Europa diventando la più grande distributrice di prodotti per la cura e la bellezza del corpo. Con milleduecento punti vendita e centri estetici presenti su territorio europeo, in Italia approda nell'anno 2000 e conta all'attivo circa centotrenta punti vendita sparsi su territorio nazionale. Lo spirito che accompagna il personale all'interno dell'azienda e che ha portato Marionnaud alla scalata del successo internazionale è senza dubbio "il piacere di consigliare donne e uomini e di prendersi cura della loro bellezza". Le attività formative progettate sono nate quindi dall'esigenza di disporre, in ciascun punto vendita, di personale esperto e motivato dalla passione e dall'interesse per la bellezza, per accrescere in loro la capacità di accogliere e curare, con gentilezza ma soprattutto professionalità, i clienti interpretandone i gusti e per soddisfarne le necessità. Marionnaud Parfumeries ha sempre investito mediante promozioni per poter accrescere la capacità di attrazione e fidelizzazione dei clienti, ma richiede di attuare continui interventi formativi per accrescere e valorizzare le competenze del personale. Il piano formativo vuole dunque sostenere e diffondere la cultura della formazione continua e favorire la valorizzazione delle risorse umane rafforzando le competenze e la competitività di Marionnaud Parfumeries. Si vuole favorire la partecipazione del personale coinvolto a percorsi di apprendimento, miglioramento e riqualificazione delle loro competenze in materia di comunicazione, vendita e il controllo di gestione. La progettazione e attuazione del piano formativo è stata affidata a Blufarm Srl e il piano formativo si articolerà in tre progetti divisi per famiglie professionali: Staff Sales, Store Managers e Area Managers.

6.2 DESCRIZIONE DELL'IMPIANTO DIDATTICO COMPLESSIVO

Il piano formativo è articolato su 930 ore distribuite nell'arco di 18 mesi in tre progetti divisi per famiglie professionali: Staff Sales, Store Managers e Area Managers. Il piano è caratterizzato dalla necessità di identificare e sviluppare con efficacia le caratteristiche principali della comunicazione e della vendita ponendo un accento particolare sulle capacità personali, sulla motivazione e sulle abilità comunicative che ogni buon venditore deve avere. Dopo aver svolto un opportuno bilancio delle competenze si è deciso dunque di sviluppare percorsi modulari differenti ma soprattutto "studiati ad hoc" per ogni figura professionale, volti ad accrescere competenze più affini al loro ruolo e alle loro conoscenze. Proprio per questo alcuni partecipanti seguiranno diversi moduli a seconda delle loro esigenze per accrescere la loro professionalità. Complessivamente il primo progetto tratta la vendita e la comunicazione volti a comprendere il cliente per meglio consigliarlo, il secondo progetto si concentra principalmente sullo sviluppo delle abilità di ogni singolo collaboratore per poter meglio valorizzare le competenze mentre il terzo progetto permette di conoscere in maniera più dettagliata e tecnica l'organizzazione aziendale e l'importanza della funzione amministrativa. I tre progetti se pur divisi hanno come elemento comune l'importanza dell'acquisizione, da parte di tutti i partecipanti, di conoscenze e competenze professionali che assicurano la competitività dell'azienda. Si è dunque deciso di attuare un percorso didattico che prevede lezioni frontali e trattandosi di adulti in formazione si sente la necessità di ricorrere a metodi attivi atti ad enfatizzare gli elementi di confronto e i contesti di apprendimento che sono in grado di favorire un rapporto dialettico tra docente e allievo. Attraverso questa metodologia si vuole sollecitare nei partecipanti la continua ma soprattutto autonoma ricerca di soluzioni e la capacità di applicare le conoscenze in diversi contesti di interazione e comunicazione; il metodo garantisce che ogni singolo allievo diventi soggetto attivo nella produzione del proprio sapere e di accrescere la capacità di predisporre soluzioni ai diversi problemi, si vuole sollecitare la capacità degli allievi ad assumere funzioni attive nel processo di apprendimento. Per quanto riguarda l'attività del docente e dunque la soddisfazione dei partecipanti è previsto un dispositivo di monitoraggio didattico attraverso periodici momenti di valutazione così di seguito stabiliti: in aula il coordinatore somministrerà appositi questionari che riguardano l'andamento della didattica, gli obiettivi formativi raggiunti, la presenza di ulteriori bisogni formativi, la valutazione dei docenti e degli attori coinvolti nel progetto; il coordinatore delle istanze degli operatori programmerà riunioni da attuare durante l'attivazione dei singoli percorsi didattici; i tutor valuteranno le esigenze dei corsisti mentre i partecipanti compileranno in itinere questionari di autovalutazione dell'intervento formativo e precisamente valuteranno il metodo, la qualità del materiale fornito oltre all'utilità ai fini applicativi e altro; tale dispositivo permetterà di apportare in itinere eventuali correzioni ai contenuti e alle modalità di erogazione del piano formativo. A percorso didattico ultimato verrà somministrato un ultimo questionario, conforme alla direttive UNI- EN ISO9001, che permetterà di rilevare non solo il livello di gradimento degli allievi, ma anche il raggiungimento degli obiettivi e dei risultati pianificati all'inizio dell'azione formativa. A completare ulteriormente il piano di valutazione i docenti e i tutor forniranno una relazione conclusiva sullo svolgimento del percorso che tenga conto soprattutto dei seguenti indicatori: raggiungimento degli obiettivi

didattici, assiduità alla partecipazione al corso, motivazione alla frequenza e al profilo professionale. È previsto un monitoraggio finanziario ove il coordinatore, con il supporto del responsabile amministrativo del soggetto presentatore, renderà mensilmente gli stati di avanzamento dell'attività per garantire la corrispondenza e la congruità della gestione finanziaria del progetto.

6.3 RISULTATI ATTESI

Il piano si propone di ottenere l'acquisizione da parte degli allievi di conoscenze e competenze professionali e tecnologiche in quelle aree tematiche assolutamente importanti per assicurare la competitività di un'azienda prettamente commerciale come le tecniche di vendita. Si vuole raggiungere l'acquisizione da parte degli allievi di metodi e strumenti che sono propri dell'azienda in modo tale che riescano ad applicarli con facilità e velocità nel loro proprio contesto lavorativo, che sia individuale o in team. Il piano dunque si prefigge di migliorare e aumentare la crescita professionale dei partecipanti, di acquisire una maggiore capacità di gestione delle attività all'interno dell'azienda per poter meglio consentire la creazione di progetti di sviluppo organizzativo. Si vuole inoltre sensibilizzare il personale dell'azienda sul tema della formazione continua attraverso interventi di qualificazione e riqualificazione che permetteranno di raggiungere e allo stesso tempo mantenere adeguati i livelli di competitività.

6.4 AZIONI/MISURE MIRATE A FAVORIRE LA PARTECIPAZIONE FEMMINILE AL PIANO

Il piano è rivolto maggiormente al personale femminile che costituisce la quasi totalità del personale presente nell'azienda beneficiaria.

6.5 EVENTUALI AZIONI PROPEDEUTICHE/MISURE TRASVERSALI

- Previste
 Non previste

6.5.1 INDICARE LA TIPOLOGIA

- Attività di orientamento
 Bilancio delle competenze
 Azioni per la promozione delle pari opportunità
 Attività di accompagnamento alla ricollocazione
 Attività di sostegno per particolari tipologie di utenza
 Azioni di diffusione e pubblicizzazione
 Analisi e ricerca
 Selezione dei partecipanti

6.5.2 FORNIRE UNA DESCRIZIONE

Sono previsti colloqui, attività di orientamento, volti ad analizzare le necessità di ogni singolo partecipante e dell'azienda stessa per valutarne quindi l'effettivo raggiungimento di soddisfazione. Sarà dunque possibile fare un bilancio delle competenze per apportarne, se necessario, modifiche atte al miglioramento del percorso formativo.

6.6 ASSISTENZA TECNICA DEGLI ENTI BILATERALI

- Sì
 No

6.7 NUMERO TOTALE DIPENDENTI COINVOLTI NEL PIANO

6.7.1 NUMERO DIPENDENTI COINVOLTI NEL PIANO DI SESSO MASCHILE

6.7.2 NUMERO DIPENDENTI COINVOLTI NEL PIANO DI SESSO FEMMINILE

6.8 MONTE ORE DI FORMAZIONE PREVISTE NEL PIANO

6.9 PERCENTUALE MONTE ORE DI FORMAZIONE OBBLIGATORIA PREVISTE NEL PIANO

6.10 DATA INIZIO ATTIVITA' DEL PIANO

6.11 DATA FINE ATTIVITA' DEL PIANO

6.12 DURATA DEL PIANO IN MESI

7. Progetti

7.1 TEMATICA PROGETTO

Vendita , marketing

7.2 BREVE DESCRIZIONE DEL PROGETTO

Il progetto è stato studiato concependo la vendita come accrescimento della professionalità di ogni partecipante, il fine ultimo di ogni buon venditore deve essere quello di aiutare il cliente a raggiungere la soddisfazione che cerca e a proteggerlo da acquisti sbagliati o nocivi alla bellezza e alla cura del corpo. Il progetto sottolinea l'importanza di comunicare in modo efficace, gli atteggiamenti e i comportamenti che influenzano la comunicazione e la comunicazione psicologica ovvero saper riconoscere e gestire lo stato d'animo del cliente, utilizzare l'ascolto attivo come strategia di vendita e riuscire a personalizzare la vendita perchè l'obiettivo è comprendere il cliente nel suo modo di pensare, di scegliere e di decidere. Modulo 1: Sole che passione 80 dip x 8 h x 10 ed. ; Modulo 2: Make up flash 170 dip x 8 h x 21ed. ; Modulo 3: Parliamo di uomini 100 dip x 8h x 12 ed. ; Modulo 3: Il piacere della vendita 170 dip x 8h x 21 ed. ; Modulo 4: train the trainers 16 dip x 16h x 1 ed. ; Modulo 5: lo specialista del soin 120 dip x 8h x 15 ed. ; Modulo 6: La vendita di Natale 500 dip x 2h x 25 ed.

7.3 NUMERO ORE DI FORMAZIONE TOTALI PREVISTE NEL PROGETTO

698

7.4 ATTESTAZIONE DEGLI ESITI

- Prevista
 Non prevista

7.4.1 INDICARE LA TIPOLOGIA

- Attestato/Certificato di Frequenza/Partecipazione
 Certificazione/Dichiarazione delle Competenze e delle Conoscenza
 Acquisizione titoli riconosciuti (patentini conduzione caldaie,etc)
 Acquisizioni di certificazioni standard in materia di informatica e lingue straniere
 Acquisizione di crediti ECM o altri crediti previsti da Ordini Professionali

7.4.2 FORNIRE UNA BREVE DESCRIZIONE

Al termine del corso verrà rilasciata una certificazione delle competenze.

7.5 DATI RELATIVI AI MODULI FORMATIVI

7.5.1 TITOLO MODULO E SELEZIONE DELLE IMPRESE E DEGLI ATTUATORI COINVOLTI

Titolo Modulo formativo: Sole che passione

Imprese/lavoratori coinvolti
 Marionnaud Parfumeries Italia Spa : 80

Attuatori coinvolti nel progetto
 Bluform Srl

7.5.2 DURATA DEL MODULO IN ORE

8

7.5.3 N° EDIZIONI DEL MODULO

10

7.5.4 METODOLOGIA FORMATIVA DEL MODULO

- Aula
- Affiancamento ,visite di studio e job rotation
- Partecipazione a circoli di qualita o gruppi di auto-formazione
- Formazione a distanza
- Auto-apprendimento ,corsi di corrispondenza o altre modalita
- Partecipazione a convegni,workshop o presentazione di prodotti/servizi
- Training on the job

7.5.5 FORMAZIONE OBBLIGATORIA

- Si
- No

7.5.1 TITOLO MODULO E SELEZIONE DELLE IMPRESE E DEGLI ATTUATORI COINVOLTI

Titolo Modulo formativo: Make up flash

Imprese/lavoratori coinvolti

Marionnaud Parfumeries Italia Spa : 170

Attuatori coinvolti nel progetto

Bluform Srl

7.5.2 DURATA DEL MODULO IN ORE

8

7.5.3 N° EDIZIONI DEL MODULO

21

7.5.4 METODOLOGIA FORMATIVA DEL MODULO

- Aula
- Affiancamento ,visite di studio e job rotation
- Partecipazione a circoli di qualita o gruppi di auto-formazione
- Formazione a distanza
- Auto-apprendimento ,corsi di corrispondenza o altre modalita
- Partecipazione a convegni,workshop o presentazione di prodotti/servizi
- Training on the job

7.5.5 FORMAZIONE OBBLIGATORIA

- Si
- No

7.5.1 TITOLO MODULO E SELEZIONE DELLE IMPRESE E DEGLI ATTUATORI COINVOLTI

Titolo Modulo formativo: Parliamo di uomini

Imprese/lavoratori coinvolti

Marionnaud Parfumeries Italia Spa : 100

Attuatori coinvolti nel progetto

Bluform Srl

7.5.2 DURATA DEL MODULO IN ORE

8

7.5.3 N° EDIZIONI DEL MODULO

12

7.5.4 METODOLOGIA FORMATIVA DEL MODULO

- Aula
- Affiancamento ,visite di studio e job rotation
- Partecipazione a circoli di qualita o gruppi di auto-formazione
- Formazione a distanza
- Auto-apprendimento ,corsi di corrispondenza o altre modalita
- Partecipazione a convegni,workshop o presentazione di prodotti/servizi
- Training on the job

7.5.5 FORMAZIONE OBBLIGATORIA

- Si
- No

7.5.1 TITOLO MODULO E SELEZIONE DELLE IMPRESE E DEGLI ATTUATORI COINVOLTI

Titolo Modulo formativo: Il piacere della vendita

Imprese/lavoratori coinvolti

Marionnaud Parfumeries Italia Spa : 170

Attuatori coinvolti nel progetto

Bluform Srl

7.5.2 DURATA DEL MODULO IN ORE

8

7.5.3 N° EDIZIONI DEL MODULO

21

7.5.4 METODOLOGIA FORMATIVA DEL MODULO

- Aula

- Affiancamento ,visite di studio e job rotation
- Partecipazione a circoli di qualita o gruppi di auto-formazione
- Formazione a distanza
- Auto-apprendimento ,corsi di corrispondenza o altre modalita
- Partecipazione a convegni,workshop o presentazione di prodotti/servizi
- Training on the job

7.5.5 FORMAZIONE OBBLIGATORIA

- Si
- No

7.5.1 TITOLO MODULO E SELEZIONE DELLE IMPRESE E DEGLI ATTUATORI COINVOLTI

Titolo Modulo formativo: Train the trainers

Imprese/lavoratori coinvolti
Marionnaud Parfumeries Italia Spa : 16

Attuatori coinvolti nel progetto
Bluform Srl

7.5.2 DURATA DEL MODULO IN ORE

16

7.5.3 N° EDIZIONI DEL MODULO

1

7.5.4 METODOLOGIA FORMATIVA DEL MODULO

- Aula
- Affiancamento ,visite di studio e job rotation
- Partecipazione a circoli di qualita o gruppi di auto-formazione
- Formazione a distanza
- Auto-apprendimento ,corsi di corrispondenza o altre modalita
- Partecipazione a convegni,workshop o presentazione di prodotti/servizi
- Training on the job

7.5.5 FORMAZIONE OBBLIGATORIA

- Si
- No

7.5.1 TITOLO MODULO E SELEZIONE DELLE IMPRESE E DEGLI ATTUATORI COINVOLTI

Titolo Modulo formativo: Lo specialista del soin

Imprese/lavoratori coinvolti

Marionnaud Parfumeries Italia Spa : 120

Attuatori coinvolti nel progetto

Bluform Srl

7.5.2 DURATA DEL MODULO IN ORE

8

7.5.3 N° EDIZIONI DEL MODULO

15

7.5.4 METODOLOGIA FORMATIVA DEL MODULO

- Aula
- Affiancamento ,visite di studio e job rotation
- Partecipazione a circoli di qualita o gruppi di auto-formazione
- Formazione a distanza
- Auto-apprendimento ,corsi di corrispondenza o altre modalita
- Partecipazione a convegni,workshop o presentazione di prodotti/servizi
- Training on the job

7.5.5 FORMAZIONE OBBLIGATORIA

- Si
- No

7.5.1 TITOLO MODULO E SELEZIONE DELLE IMPRESE E DEGLI ATTUATORI COINVOLTI

Titolo Modulo formativo: La vendita di Natale

Imprese/lavoratori coinvolti

Marionnaud Parfumeries Italia Spa : 500

Attuatori coinvolti nel progetto

Bluform Srl

7.5.2 DURATA DEL MODULO IN ORE

2

7.5.3 N° EDIZIONI DEL MODULO

25

7.5.4 METODOLOGIA FORMATIVA DEL MODULO

- Aula

- Affiancamento ,visite di studio e job rotation
- Partecipazione a circoli di qualita o gruppi di auto-formazione
- Formazione a distanza
- Auto-apprendimento ,corsi di corrispondenza o altre modalita
- Partecipazione a convegni,workshop o presentazione di prodotti/servizi
- Training on the job

7.5.5 FORMAZIONE OBBLIGATORIA

- Si
- No

7.1 TEMATICA PROGETTO

Gestione aziendale (risorse umane ,qualita,etc) e amministrazione

7.2 BREVE DESCRIZIONE DEL PROGETTO

Il progetto analizzerà l'azienda come sistema economico finanziario e la gestione aziendale in modo tecnico. Vuole avvicinare ogni singolo partecipante ai processi di pianificazione, controllo, struttura organizzativa e all'importanza della funzione amministrativa. Il confronto tra le esperienze personali e soprattutto la condivisione di esperienze positive permette all'azienda di acquisire un vantaggio competitivo molto importante
 Modulo 1: Controllo gestione 9 dip x 8h x 1 ed. ; Modulo 2: gestione personale 9 dip x 8 h x 1ed. ; Modulo 3: Gestione colloqui 9 dip x 8 h x 1 ed. ; Modulo 4: Condividere le best practice 9 dip x 16h x 1 ed.

7.3 NUMERO ORE DI FORMAZIONE TOTALI PREVISTE NEL PROGETTO

40

7.4 ATTESTAZIONE DEGLI ESITI

- Prevista
 Non prevista

7.4.1 INDICARE LA TIPOLOGIA

- Attestato/Certificato di Frequenza/Partecipazione
 Certificazione/Dichiarazione delle Competenze e delle Conoscenza
 Acquisizione titoli riconosciuti (patentini conduzione caldaie,etc)
 Acquisizioni di certificazioni standard in materia di informatica e lingue straniere
 Acquisizione di crediti ECM o altri crediti previsti da Ordini Professionali

7.4.2 FORNIRE UNA BREVE DESCRIZIONE

Al termine del corso verrà rilasciata una certificazione di competenze.

7.5 DATI RELATIVI AI MODULI FORMATIVI

7.5.1 TITOLO MODULO E SELEZIONE DELLE IMPRESE E DEGLI ATTUATORI COINVOLTI

Titolo Modulo formativo: Controllo gestione
Imprese/lavoratori coinvolti
 Marionnaud Parfumeries Italia Spa : 9
Attuatori coinvolti nel progetto
 Bluform Srl

7.5.2 DURATA DEL MODULO IN ORE

8

7.5.3 N° EDIZIONI DEL MODULO

1

7.5.4 METODOLOGIA FORMATIVA DEL MODULO

- Aula
- Affiancamento ,visite di studio e job rotation
- Partecipazione a circoli di qualita o gruppi di auto-formazione
- Formazione a distanza
- Auto-apprendimento ,corsi di corrispondenza o altre modalita
- Partecipazione a convegni,workshop o presentazione di prodotti/servizi
- Training on the job

7.5.5 FORMAZIONE OBBLIGATORIA

- Si
- No

7.5.1 TITOLO MODULO E SELEZIONE DELLE IMPRESE E DEGLI ATTUATORI COINVOLTI

Titolo Modulo formativo: Gestione personale

Imprese/lavoratori coinvolti
Marionnaud Parfumeries Italia Spa : 9

Attuatori coinvolti nel progetto
Bluform Srl

7.5.2 DURATA DEL MODULO IN ORE

8

7.5.3 N° EDIZIONI DEL MODULO

1

7.5.4 METODOLOGIA FORMATIVA DEL MODULO

- Aula
- Affiancamento ,visite di studio e job rotation
- Partecipazione a circoli di qualita o gruppi di auto-formazione
- Formazione a distanza
- Auto-apprendimento ,corsi di corrispondenza o altre modalita
- Partecipazione a convegni,workshop o presentazione di prodotti/servizi
- Training on the job

7.5.5 FORMAZIONE OBBLIGATORIA

- Si
- No

7.5.1 TITOLO MODULO E SELEZIONE DELLE IMPRESE E DEGLI ATTUATORI COINVOLTI

Titolo Modulo formativo: Gestione colloqui

Imprese/lavoratori coinvolti

Marionnaud Parfumeries Italia Spa : 9

Attuatori coinvolti nel progetto

Bluform Srl

7.5.2 DURATA DEL MODULO IN ORE

8

7.5.3 N° EDIZIONI DEL MODULO

1

7.5.4 METODOLOGIA FORMATIVA DEL MODULO

- Aula
- Affiancamento ,visite di studio e job rotation
- Partecipazione a circoli di qualita o gruppi di auto-formazione
- Formazione a distanza
- Auto-apprendimento ,corsi di corrispondenza o altre modalita
- Partecipazione a convegni,workshop o presentazione di prodotti/servizi
- Training on the job

7.5.5 FORMAZIONE OBBLIGATORIA

- Si
- No

7.5.1 TITOLO MODULO E SELEZIONE DELLE IMPRESE E DEGLI ATTUATORI COINVOLTI

Titolo Modulo formativo: Condividere le best practice

Imprese/lavoratori coinvolti

Marionnaud Parfumeries Italia Spa : 9

Attuatori coinvolti nel progetto

Bluform Srl

7.5.2 DURATA DEL MODULO IN ORE

16

7.5.3 N° EDIZIONI DEL MODULO

1

7.5.4 METODOLOGIA FORMATIVA DEL MODULO

- Aula

- Affiancamento ,visite di studio e job rotation
- Partecipazione a circoli di qualita o gruppi di auto-formazione
- Formazione a distanza
- Auto-apprendimento ,corsi di corrispondenza o altre modalita
- Partecipazione a convegni,workshop o presentazione di prodotti/servizi
- Training on the job

7.5.5 FORMAZIONE OBBLIGATORIA

- Si
- No

7.1 TEMATICA PROGETTO

Sviluppo delle abilità personali

7.2 BREVE DESCRIZIONE DEL PROGETTO

Il progetto permette di raggiungere il massimo livello di efficienza dell'organizzazione aziendale e di sviluppare le prestazioni professionali di ogni singolo collaboratore. Motivazione perché in ogni organizzazione lavorativa uno dei cardini della gestione delle risorse umane è rappresentato dalla "valorizzazione" del personale quindi nel progetto verrà trattata l'importanza di valorizzare le competenze, le aspirazioni e l'autonomia di ogni singolo e curare allo stesso tempo la dinamicità del contesto lavorativo quindi l'assertività come modello di comportamento o atteggiamento nei confronti della vita e del lavoro. Modulo 1: Gestione staff e motivazione 100 dip x 8h x 12 ed. ; Modulo 2: Assertività 100 dip x 8h x 12 ed.

7.3 NUMERO ORE DI FORMAZIONE TOTALI PREVISTE NEL PROGETTO

192

7.4 ATTESTAZIONE DEGLI ESITI

- Prevista
 Non prevista

7.4.1 INDICARE LA TIPOLOGIA

- Attestato/Certificato di Frequenza/Partecipazione
 Certificazione/Dichiarazione delle Competenze e delle Conoscenza
 Acquisizione titoli riconosciuti (patentini conduzione caldaie,etc)
 Acquisizioni di certificazioni standard in materia di informatica e lingue straniere
 Acquisizione di crediti ECM o altri crediti previsti da Ordini Professionali

7.4.2 FORNIRE UNA BREVE DESCRIZIONE

Al termine del corso verrà rilasciata una certificazione delle competenze.

7.5 DATI RELATIVI AI MODULI FORMATIVI

7.5.1 TITOLO MODULO E SELEZIONE DELLE IMPRESE E DEGLI ATTUATORI COINVOLTI

Titolo Modulo formativo: Gestione staff e motivazione

Imprese/lavoratori coinvolti
 Marionnaud Parfumeries Italia Spa : 100

Attuatori coinvolti nel progetto
 Bluform Srl

7.5.2 DURATA DEL MODULO IN ORE

8

7.5.3 N° EDIZIONI DEL MODULO

12

7.5.4 METODOLOGIA FORMATIVA DEL MODULO

- Aula
- Affiancamento ,visite di studio e job rotation
- Partecipazione a circoli di qualita o gruppi di auto-formazione
- Formazione a distanza
- Auto-apprendimento ,corsi di corrispondenza o altre modalita
- Partecipazione a convegni,workshop o presentazione di prodotti/servizi
- Training on the job

7.5.5 FORMAZIONE OBBLIGATORIA

- Si
- No

7.5.1 TITOLO MODULO E SELEZIONE DELLE IMPRESE E DEGLI ATTUATORI COINVOLTI

Titolo Modulo formativo: Assertività

Imprese/lavoratori coinvolti
Marionnaud Parfumeries Italia Spa : 100

Attuatori coinvolti nel progetto
Bluform Srl

7.5.2 DURATA DEL MODULO IN ORE

8

7.5.3 N° EDIZIONI DEL MODULO

12

7.5.4 METODOLOGIA FORMATIVA DEL MODULO

- Aula
- Affiancamento ,visite di studio e job rotation
- Partecipazione a circoli di qualita o gruppi di auto-formazione
- Formazione a distanza
- Auto-apprendimento ,corsi di corrispondenza o altre modalita
- Partecipazione a convegni,workshop o presentazione di prodotti/servizi
- Training on the job

7.5.5 FORMAZIONE OBBLIGATORIA

- Si
- No

8. Piano finanziario

In base ai lavoratori coinvolti ed al monte ore sviluppato :

- il valore complessivo del contributo di For.Te. è pari a €

200.064,00

- il contributo privato dovrà essere almeno pari a €

50.016,00

Il valore dichiarato del Contributo For.Te. è di €

196.608,00

Il valore dichiarato del Contributo Privato è di €

123.152,00

		Contributo For.Te. (€)	Contributo Privato (€)	Complessivo (€)
1. Accompagnamento (azioni propedeutiche e trasversali)				
1.1	<i>Ideazione e progettazione</i>	15.600,00	0,00	15.600,00
1.2	<i>Indagini di mercato</i>	0,00	0,00	0,00
1.3	<i>Selezione dei partecipanti</i>	0,00	5.000,00	5.000,00
1.4	<i>Sistema di monitoraggio e valutazione</i>	4.000,00	4.000,00	8.000,00
1.5	<i>Azioni di promozione (seminari, convegni, ecc.)</i>	0,00	0,00	0,00
1.6	<i>Pubblicazioni per diffusione dei risultati</i>	0,00	0,00	0,00
	Totale	19.600,00	9.000,00	28.600,00
2. Attività Formativa				
2.1	<i>Docenti</i>	110.000,00	0,00	110.000,00
2.2	<i>Coordinatori didattici</i>	6.000,00	6.000,00	12.000,00
2.3	<i>Tutor</i>	7.800,00	2.336,00	10.136,00
2.4	<i>Orientamento e bilancio delle competenze</i>	8.000,00	8.000,00	16.000,00
2.5	<i>Spese di viaggio del personale docente</i>	2.000,00	0,00	2.000,00
2.6	<i>Spese di vitto e alloggio del personale docente</i>	6.000,00	0,00	6.000,00
2.7	<i>Materiale didattico e di consumo</i>	12.000,00	8.000,00	20.000,00
2.8	<i>Materiale ed attrezzature per la F.a.D.</i>	0,00	0,00	0,00
2.9	<i>Attrezzature didattiche</i>	0,00	0,00	0,00
2.10	<i>Verifiche finali</i>	6.000,00	6.000,00	12.000,00
2.11	<i>Aule(affitto, ammortamento, ecc.)</i>	0,00	9.000,00	9.000,00
2.12	<i>Altro</i>	0,00	0,00	0,00
	Totale	157.800,00	39.336,00	197.136,00
3. Spese relative ai partecipanti				
3.1	<i>Retribuzione allievi</i>		50.016,00	50.016,00
3.2	<i>Spese di viaggio degli allievi</i>	3.000,00	5.000,00	8.000,00
3.3	<i>Spese di vitto e alloggio degli allievi</i>	6.000,00	8.000,00	14.000,00
3.4	<i>Altro</i>			
	Totale	9.000,00	63.016,00	72.016,00
4. Spese generali di funzionamento e gestione				
4.1	<i>Personale amministrativo e di segreteria</i>	3.800,00	3.800,00	7.600,00
4.2	<i>Direttore del Piano</i>	4.000,00	4.000,00	8.000,00
4.3	<i>Attrezzature non didattiche</i>	0,00	0,00	0,00
4.4	<i>Reti telematiche</i>	0,00	0,00	0,00
4.5	<i>Spese di viaggio del personale non docente</i>	0,00	4.000,00	4.000,00
4.6	<i>Spese relative ad immobili per la gestione del Piano</i>	0,00	0,00	0,00
4.7	<i>Fidejussioni e atti notarili</i>	1.408,00	0,00	1.408,00
4.8	<i>Revisione contabile</i>	1.000,00	0,00	0,00
4.9	<i>Altro</i>	0,00	0,00	0,00
	Totale	10.208,00	11.800,00	22.008,00
TOTALE		196.608,00	123.152,00	319.760,00
<i>Massimo Finanziamento For.Te.</i>		200.064,00		
<i>Privato calcolato su Finanziamento For.Te.</i>			49.152,00	
<i>Differenza tra finanziamenti richiesti e parametri di controllo</i>		3.456,00		
<i>Contributo Privato Aggiuntivo</i>			73.136,00	

9. Ripartizione contributi e finanziamenti per impresa*PRESENTATORE BENEFICIARIO DELLA FORMAZIONE*

Denominazione Impresa	Numero di lavoratori in formazione	Ore di formazione complessive	Finanziamento For.Te. (€)	Contributo Privato	Contributo Privato Aggiuntivo (€)
				(€)	
Marionnaud Parfumeries Italia Spa	510	8336	196.608,00	50.016,00	73.136,00
			196.608,00	50.016,00	73.136,00