

ERMES - Azioni intEgRate per lo sviluppo della coMpetitività nel turiSmo locale''

CATALOGO CORSI PER TITOLARI ED ADDETTI

Denominazione impresa: _____ Legale appresentante _____

Settore produttivo (ATECO 2007): _____ P.I.VA/C.F.: _____

Indirizzo sede legale (via, cap, comune e provincia): _____

Indirizzo sede unità locale (operativo): (via, cap, comune e provincia): _____

Natura giuridica: _____ pubblica _____ privata Dimensione impresa: _____ Grande _____ Media _____ Piccola

N. dipendenti totali: _____ N. personale interessato alla formazione (compresi titolari e/o soci): _____

Numero di telefono _____ E-mail _____ Referente aziendale _____

CORSO	CONTENUTI	DURATA	METODOLOGIA	ADESIONE (mettere una X nella casella del corso interessato)	PRIORITA' (Se i corsi richiesti fossero più di 1 inserire la priorità (priorità 1- priorità 2- priorità 3...ecc.) accanto alla X)	INSERIRE IL NUMERO TOTALE DI LAVORATORI IN FORMAZIONE (Titolari, soci, addetti)
INGLESE DI BASE	Comprensione e uso di frasi ed espressioni di uso frequente, tali da gestire una comunicazione in situazione non formale, e scrivere brevi documenti	30 ore	aula			
INGLESE – microlinguaggio settore	Conversazione in lingua inglese in ambito lavorativo, microlinguaggio di settore	16 ore	coaching in azienda			

AGGIORNAMENTO SITO WEB	Introduzione al più diffuso CMS Open Source: Joomla!, gestione dei menu', gestione applicazioni (file, newsletter, calendario)	8 ore	coaching in azienda			
DISINTERMEDIAZIONE ALBERGHIERA	Come aumentare le vendite dirette del tuo albergo, bilanciando a tuo favore il peso delle OTA nel fatturato mediato dall'hotel sul web	8 ore	Coaching aziendale			
WEB MARKETING FOR TOURISM	Il web marketing e il business aziendale, canali tradizionali e nuovi media, Come cambiano i consumatori online: nuove forme di relazione e multicanalità, accesso al web in mobilità. Tendenze e nuove opportunità del Mobile Marketing, Strumenti di web marketing	8 ore	coaching in azienda			
MARKETING E SOCIAL MEDIA	Strategie per la massima visibilità online - Posizionamento sui motori di ricerca Web 2.0 applicato al turismo: Social Media Marketing su Google +, Facebook e Twitter, Tripadvisor	8 ore	coaching in azienda			
MARKETING DEI SERVIZI TURISTICI	Il concetto di "servizio", Il marketing dei servizi, Peculiarità rispetto al marketing di prodotto, Il turismo e il sistema turistico: protagonisti, ruoli, vincoli, Le destinazioni – marketing del territorio in ambito nazionale e internazionale, La sostenibilità del turismo, implicazioni ambientali, economiche, socioculturali.	8 ore	coaching in azienda			
TECNICHE DI MARKETING INTERNAZIONALE E ANALISI DI MERCATO	Processi di internazionalizzazione e di globalizzazione Natura della internazionalizzazione e orientamenti delle imprese, Internazionalizzazione e cultura, Dinamiche culturali; mercato globale e consumi locali, Analisi della attrattività dei mercati internazionali: barriere all'ingresso e all'uscita, macro-ambiente, etica del business, struttura dei mercati, consumatori e consumi, Decisioni di marketing in contesto internazionale: definizione del target, posizionamento, marketing-mix, implicazioni locali delle decisioni	8 ore	coaching in azienda			
ORGANIZZAZIONE DEL RISTORANTE E FOOD COST I° livello	il coordinamento e l'organizzazione del personale, scelta dei fornitori al controllo e stoccaggio della merce in arrivo, dal controllo delle ricette al calcolo degli scarti, dalla struttura del menù al fattore tempo	8 ore	coaching in azienda			

ORGANIZZAZIONE DEL RISTORANTE E FOOD COST II° livello	L'importanza della comunicazione e della necessità di sensibilizzare tutto il personale alle problematiche del food cost e di educarlo a comprendere la propria importanza nella gestione quotidiana della cucina; affrontare il tema del controllo delle ricette; creazione di tabelle esaurienti sugli scarti dei prodotti specifici; esaminare le varie strategie per definire i prezzi in menù e spiegare come determinare il punto di pareggio del ristorante.	8 ore	coaching in azienda			
REVENUE MANAGEMENT	Il competitive set e il mercato dinamico, Yield Management vs Revenue Management. Strategie revenue: tariffe di partenza, quando e come modificare il prezzo di vendita, restrizioni e offerte speciali, coupon, cofanetti e gruppi d'acquisto.	8 ore	coaching in azienda			
NUOVA IMPRENDITORIA E NETWORK DI IMPRESE	L'innovazione imprenditoriale: problematiche del cambiamento organizzativo, progettazione della struttura organizzativa, Networks per l'imprenditorialità	8 ore	Seminario formativo			
SVILUPPO RETI D'IMPRESA	Che cos'è una rete, forma organizzativa di rete, approfondire i contenuti del Contratto di Rete, rete formale ed informale, definizione di accordi stabili ed efficienti, supportare la concreta realizzazione della rete; temi specifici della forma e del contratto di rete riguardanti le imprese di produzione e quelle di servizi	8 ore	Seminario formativo			
TEAM BUILDING E GESTIONE DEL PERSONALE	Costruire un team di lavoro con alte performance Lavorare per obiettivi comuni e non individuali I meccanismi motivazionali dei collaboratori e l'incidenza sulla prestazione professionale e sull'appartenenza aziendale	8 ore	coaching in azienda			
COMUNICAZIONE EFFICACE	Sviluppo di comportamenti assertivi. Concreto orientamento al cliente Evoluzione di politiche di Crm (Customer Relationship Management). Crescita nella qualità dei servizi	8 ore	Coaching aziendale			
COSTRUIRE L'ESPERIENZA TURISTICA	Proporre un'offerta turistica focalizzata sul cliente e cucire esperienze di viaggio su misura per lui e per le sue esigenze	8 ore	coaching in azienda			
CONOSCERE IL TERRITORIO	Approfondimento sul patrimonio artistico, storico, paesaggistico ed enogastronomico della Provincia di Pistoia	8 ore	Seminario formativo			
CONOSCENZA DEI PRODOTTI TIPICI (DOP	Il percorso verte sull'approfondimento delle caratteristiche dei prodotti di eccellenza del territorio	8 ore	coaching in azienda			

E IGP) DEL TERRITORIO PISTOIESE	in modo da fornire al cliente un servizio qualificato					
BAR TENDER BASE	Nascita del bartending , Tendenze di mercato ricettari internazionali alternative di servizio del drink Tecniche di servizio	8 ore	coaching in azienda			
ENOLOGIA DI BASE I° Livello	Viticoltura, enologia, tecnica della degustazione e del servizio, corretta temperatura di servizio dei vini e organizzazione e gestione della cantina.	8 ore	Formazione outdoor			
IL MONDO DEL VINO II° livello	Produzione del vino italiana e straniera, con particolare attenzione al legame con il territorio, tecniche della degustazione del vino.	8 ore	Formazione outdoor			
I VINI E GLI ABBINAMENTI AL CIBO III° livello	tecnica della degustazione del cibo e abbinamento cibo-vino, utilizzo scheda grafica e prove pratiche di assaggio di cibi con vini di diverse tipologie.	8 ore	Formazione outdoor			
AGGIORNAMENTO PER CAMERIERI DI SALA	Organizzazione del servizio, comande, gestione della sala, rapporto col cliente e banqueting	8 ore	coaching in azienda			
NUOVE TENDENZE IN CUCINA	Le ultime Food attitude: tecniche di preparazione di piatti come la fermentazione, il sottovuoto, la cucina tiepida e l'abbassamento della soglia di salatura dei preparati (gusto assoluto), contaminazione di piatti: multiculturalismo e alle bio diversità.	8 ore	coaching in azienda			
LA CUCINA DELLA TRADIZIONE	Rivedere in modo più creativo, reinventando ricette tradizionali e scoprendo il mondo in un piatto. Nel loro entusiasmo per l'arte culinaria hanno semplificato tecniche complesse e si sono avvicinati a una cucina più salutare. Per questi gourmet di tutti i giorni, cucinare rappresenta uno sfogo creativo: un evento sociale di cui godere con familiari e amici	8 ore	coaching in azienda			

ELENCO DOCUMENTI NECESSARI PER ADESIONE AL PROGETTO:

_____ MOD 5.5 dichiarazione adesione al progetto

_____ Copia leggibile della carta di identità, in corso di validità, del legale rappresentante

_____ Allegato 6.2 dichiarazione sostitutiva di atto notorio DE MINIMIS

5.5 - DICHIARAZIONE DI ADESIONE DELL'IMPRESA AL PROGETTO

(la presente dichiarazione deve essere compilata da ciascuna impresa in quanto destinataria dell'intervento di formazione continua)

Il sottoscritto _____

nato a _____ il _____

residente a _____

via _____ cap _____

legale rappresentante dell'impresa (ragione sociale).....con

sede legale in(indicare indirizzo, Comune e Provincia)

DICHIARA

consapevole degli effetti penali per dichiarazioni mendaci, falsità in atti ed uso di atti falsi ai sensi dell'articolo 76 del citato DPR 445/2000, sotto la propria responsabilità

- che la suddetta impresa ha sede operativa in via(indicare indirizzo, Comune e Provincia);

DICHIARA, inoltre

- che la suddetta impresa aderisce, in qualità di destinataria degli interventi di formazione continua, al progetto denominato **ERMES - Azioni intEgRate per lo sviluppo della coMpetitività nel turISmo locale** e relativo alla filiera **TURISMO E CULTURA.**, attuato da **ASCOM SERVIZI** (*specificare il capofila*), così come descritto dal formulario e dal PED;

- che i soggetti destinatari degli interventi, come previsto nel progetto, sono: _____(*indicare il numero*).

Luogo e data

Firma e timbro

(Firma del/la legale rappresentante)

(allegare copia leggibile del documento identità in corso di validità)

ALLEGATO 6.2)

(in caso di scelta del regime di aiuti de minimis)

DICHIARAZIONE SOSTITUTIVA DI ATTO NOTORIO AI SENSI DEL DPR 445/2000 ART. 47

(la presente dichiarazione deve essere compilata da ciascuna impresa beneficiaria di interventi di formazione)

Il sottoscritto _____, nato a _____ il _____, residente in _____, in qualità di legale rappresentante dell'impresa _____ con sede legale in _____, in relazione all'avviso pubblico _____

(precompilare a cura dell'Amministrazione)

Titolo: POR FSE 2014 – 2020. Approvazione avvisi pubblici attuativi della formazione strategica nelle filiere: Agribusiness, Carta, Marmo, Meccanica ed Energia, Turismo e Cultura

Estremi del provvedimento di approvazione (es: DGR n... del ...): Decreto Dirigenziale n. 7981 del 29/07/16

che concede aiuti soggetti alla regola del "de minimis" di cui al Regolamento (CE) n. 1407/2013 del 18 dicembre 2013 pubblicato nella GUUE L 352/1 del 24/12/2013

Dichiara

Sezione A "attività non escluse"

- ☐ 1.a - Che l'impresa opera solo in settori commerciali ammissibili al finanziamento.

OPPURE

- ☐ 1.b - Che l'impresa opera anche in settori esclusi, tuttavia disponendo di un sistema di separazione delle attività o distinzione dei costi, assicura che gli aiuti ricevuti a titolo di "de minimis" non finanzieranno attività escluse dal campo di applicazione.

(barrare solo se pertinente)

- ☐ 2. - Che l'impresa opera anche nel settore del trasporto di merci su strada per conto terzi, disponendo di un sistema di separazione delle attività o distinzione dei costi, assicura che gli aiuti ricevuti a titolo di "de minimis" non finanzieranno le diverse attività oltre i massimali pertinenti.

Sezione B "rispetto del massimale"

[Se l'impresa non ha ricevuto nell'esercizio sociale corrente e nei due esercizi sociali precedenti aiuti "de minimis" compilare il paragrafo a);

se l'impresa ha ricevuto nell'esercizio sociale corrente e nei due esercizi sociali precedenti aiuti "de minimis" compilare il paragrafo b);

se l'impresa è stata coinvolta in processi di acquisizione/fusione e ha ricevuto nell'esercizio sociale corrente e nei due esercizi sociali aiuti "de minimis", compilare lettera c);

se l'impresa, coinvolta in processi di scissione, ha ricevuto nell'esercizio sociale corrente e nei due esercizi sociali precedenti aiuti "de minimis", compilare lettera d);

se l'impresa è un fornitore di un SIEG – Servizio d'interesse economico generale – compilare anche la lettera e).

Se l'impresa beneficiaria fa parte di "un'impresa unica"- entità costituita da più imprese, legate tra di loro da uno dei vincoli descritti all'articolo 2359 oppure all'articolo 2341 bis, lettera a) del Codice Civile o nell'articolo 122 del Decreto Legislativo n. 58 del 1998, questa parte della dichiarazione **deve riferirsi a tutti gli aiuti de minimis ricevuti da tutte le imprese costituenti l'impresa unica**), la cui denominazione deve essere riportata tra le informazioni fornite nella tabella sugli aiuti ricevuti.

Che l'esercizio sociale dell'impresa rappresentata (ai sensi del codice civile) inizia il 01/01 e termina il 31/12;

- a) Che l'impresa rappresentata non ha ricevuto, nell'esercizio sociale corrente e nei due esercizi sociali precedenti, aiuti "de minimis", anche in considerazione delle disposizioni specifiche relative a fusioni/acquisizioni o scissioni.
- b) Che l'impresa rappresentata ha ricevuto, nell'esercizio sociali corrente e nei due esercizi sociali precedenti, i seguenti aiuti "de minimis":

Esercizio sociale	Impresa beneficiaria	Estremi del provvedimento di concessione dei contributi	Natura del contributo (sovvenzione, prestiti, garanzie, ecc. ...)	Importo della sovvenzione e/o equivalente lordo della sovvenzione (ESL)
Totale				

- c) In caso di fusioni/acquisizioni, che a ciascuna delle imprese partecipanti alla fusione o all'acquisizione sono stati concessi, nell'esercizio sociale corrente e nei due esercizi sociali precedenti, i seguenti contributi pubblici in regime "de minimis":

Esercizio sociale	Impresa beneficiaria	Estremi del provvedimento di concessione dei contributi	Natura del contributo (sovvenzione, prestiti, garanzie, ecc. ...)	Importo della sovvenzione e/o equivalente lordo della sovvenzione (ESL)
Totale				

- d) In caso di scissioni, che all'impresa unica rappresentata sono stati concessi, prima della scissione e comunque nell'esercizio sociale corrente e nei due esercizi sociali precedenti, i seguenti contributi pubblici in regime "de minimis":

Esercizio sociale	Impresa beneficiaria	Estremi del provvedimento di concessione dei contributi	Natura del contributo (sovvenzione, prestiti, garanzie, ecc. ...)	Importo della sovvenzione e/o equivalente lordo della sovvenzione (ESL)
Totale				

- e) In caso in cui il beneficiario sia un fornitore di un servizio d'interesse economico generale, che all'impresa unica rappresentata sono stati concessi, nell'esercizio sociale corrente e nei due esercizi sociali precedenti, i seguenti contributi pubblici in regime "de minimis" sia in base al Regolamento n. 1407/2013 relativo all'applicazione degli articoli 107 e 108 del trattato sul funzionamento dell'Unione europea agli aiuti d'importanza minore («de minimis») che in base al Regolamento n. 360/2012 relativo all'applicazione degli articoli 107 e 108 del trattato sul funzionamento dell'Unione europea agli aiuti di importanza minore («de minimis») concessi ad imprese che forniscono servizi di interesse economico generale.

Esercizio sociale	Impresa beneficiaria	Estremi del provvedimento di concessione	Natura del contributo (sovvenzione,	Importo della sovvenzione e/o equivalente lordo della
-------------------	----------------------	--	-------------------------------------	---

		dei contributi	prestiti, garanzie, ecc. ...)	sovvenzione (ESL)
Totale				

Sezione C “cumulo”

- ☐ Che non ha ricevuto ulteriori aiuti di Stato per gli stessi costi ammissibili ai quali si riferisce l'aiuto de minimis in oggetto;

OPPURE

- ☐ Che ha ricevuto ulteriori aiuti di Stato per gli stessi costi ammissibili ai quali si riferisce l'aiuto de minimis in oggetto entro la soglia massima d'intensità consentita dal regime o dalla decisione di aiuto pertinente.

Autorizza

l'Amministrazione concedente al trattamento e all'elaborazione dei dati forniti con la presente dichiarazione, per finalità gestionali e statistiche, anche mediante l'ausilio di mezzi elettronici o automatizzati, nel rispetto della sicurezza e della riservatezza

La dichiarazione è presentata unitamente a copia fotostatica del documento di identità (specificare il tipo di documento)
_____ n. _____ ai sensi del D.P.R. 28/12/2000 n. 445.

(Data)

(Firma per esteso del legale rappresentante)