



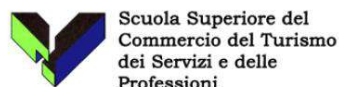
Scuola Superiore del  
Commercio del Turismo  
dei Servizi e delle  
Professioni



# Catalogo Corsi di Formazione per Agenti di Commercio

2019-2020

# I CORSI



I corsi sono erogati dalla **Scuola Superiore CTSP**, ente formatore accreditato dalla Fondazione Enasarco.

Per questo motivo gli Agenti di Commercio che prendono parte ai corsi di questo catalogo possono avvalersi del contributo di Enasarco pari al **50% della spesa sostenuta**.

Per un'assistenza sulle procedure di **richiesta dei contributi** suggeriamo di contattare i nostri **uffici FNAARC** allo **02.7645191**

CORSO	PREZZO PER SOCI	RIMBORSO 50% ENASARCO	PREZZO PER NON SOCI	RIMBORSO 50% ENASARCO
<b>PUBLIC SPEAKING: LE TECNICHE PER COMUNICARE IN MANIERA EFFICACE CON CLIENTI E MANDANTI</b> (14 ORE)	<b>210 € + IVA</b>	<b>105 €</b>	<b>250 € + IVA</b>	<b>125 €</b>
<b>INTERNET PER VENDERE: I SOCIAL MEDIA PER PROMUOVERE SE STESSI E LA PROPRIA ATTIVITA'</b> (14 ORE)	<b>210 € + IVA</b>	<b>105 €</b>	<b>250 € + IVA</b>	<b>125 €</b>
<b>LA TRATTATIVA DI VENDITA: GESTIRE LE OBIEZIONI E SAPER VENDERE</b> (14 ORE)	<b>210 € + IVA</b>	<b>105 €</b>	<b>250 € + IVA</b>	<b>125 €</b>
<b>TECNICHE DI VENDITA: LO STORYTELLING E LE REGOLE PER VENDERE</b> (14 ORE)	<b>210 € + IVA</b>	<b>105 €</b>	<b>250 € + IVA</b>	<b>125 €</b>

SEGUE...

# I CORSI

CORSO	PREZZO SOCI	RIMBORSO 50% ENASARCO	PREZZO NON SOCI	RIMBORSO 50% ENASARCO
<b>ORGANIZZARSI AL MEGLIO: TIME MANAGEMENT PER RAGGIUNGERE GLI OBIETTIVI DI BUSINESS (14 ORE)</b>	<b>210 € + IVA</b>	<b>105 €</b>	<b>250 € + IVA</b>	<b>125 €</b>
<b>LA VENDITA PERSUASIVA (TECNICHE DI PNL) (14 ORE)</b>	<b>210 € + IVA</b>	<b>105 €</b>	<b>250 € + IVA</b>	<b>125 €</b>
<b>COME SFRUTTARE STRATEGICAMENTE LE POTENZIALITA' DI UN CRM (CUSTOMER RELATIONSHIP MANAGEMENT) (14 ORE)</b>	<b>210 € + IVA</b>	<b>105 €</b>	<b>250 € + IVA</b>	<b>125 €</b>
<b>LA COMUNICAZIONE SCRITTA (14 ORE)</b>	<b>210 € + IVA</b>	<b>105 €</b>	<b>250 € + IVA</b>	<b>125 €</b>
<b>LO SVILUPPO DELLA REDDITIVITA' DELLA ZONA (14 ORE)</b>	<b>210 € + IVA</b>	<b>105 €</b>	<b>250 € + IVA</b>	<b>125 €</b>
<b>LA LINGUA INGLESE PER LE TRATTATIVE COMMERCIALI (SERALE - 20 ORE)</b>	<b>250 € + IVA</b>	<b>125 €</b>	<b>280 € + IVA</b>	<b>140 €</b>
<b>LA SOSTENIBILITA' D'IMPRESA: COME TENERE SOTTO CONTROLLO LA REDDITIVITA' DEL TUO LAVORO (14 ORE)</b>	<b>210 € + IVA</b>	<b>105 €</b>	<b>250 € + IVA</b>	<b>125 €</b>

## Modalità didattiche

I corsi verranno calendarizzati in base alle manifestazioni di interesse ed erogati al raggiungimento di un minimo di 8 partecipanti per aula; potranno inoltre svolgersi nelle seguenti modalità e orari:

- **Full immersion:** 7 ore dalle 9.30 alle 17.30
- **Mezza giornata:** 9.00-13.00 / 14.00-18.00
- **Serale:** 19.00-22.00
- **Venerdì pomeriggio / Sabato mattina:** 14.00-18.00 e 9.00-13.00

Il **corso di inglese** si svolgerà in orario serale dalle 19.00 alle 21.00

## PUBLIC SPEAKING: LE TECNICHE PER COMUNICARE IN MANIERA EFFICACE CON CLIENTI E MANDANTI

Gli Agenti di Commercio fanno della comunicazione interpersonale **lo strumento di lavoro** principale sia nei confronti dei clienti che nei confronti delle case mandanti. Durante questo corso verranno guidati a rivedere il proprio **stile di comunicazione**, sviluppando le tecniche adeguate rispetto al tipo di interlocutore e all'obiettivo da raggiungere.

### Contenuti

#### Quali sono gli elementi del nostro modo di comunicare?

- Le carenze della comunicazione interumana più frequenti
- Usare destrezza dialettica e comportamentale nei contatti clientelari
- I linguaggi basilari della comunicazione e la loro interpretazione corretta
- La gestione dello stress emotivo nei vari tipi di comunicazione (in pubblico, nella negoziazione commerciale, per acquisire un mandato, per vendere se stessi nel colloquio di selezione)
- Test di autovalutazione della propria comunicazione basilare

#### Gli strumenti di supporto per comunicare in modo efficace a seconda dell'interlocutore

- Cosa portare nello "zaino tattico" come materiale di supporto: preparazione del materiale di supporto, impaginazione, allegati, referenze ed attestati
- La definizione condivisa con l'azienda dei contenuti irrinunciabili dei prodotti
- Le differenze da evidenziare nei colloqui con interlocutori differenti, quali clienti, committenti, fornitori
- Come affrontare le domande critiche preventivamente evidenziate
- Il sorriso positivo e calibrato come catalizzatore emozionale



**Date:** Contatta la Segreteria  
FNAARC Milano – 02 7645191

**Durata:** 14 ore/2 giorni

**Costo:** 210 € + IVA (SOCİ)

250 € + IVA (NON SOCİ)

#### **Docenza e Sede:**

Scuola Superiore CTSP

Viale Murillo, 17 - Milano



## INTERNET PER VENDERE: I SOCIAL MEDIA PER PROMUOVERE SE STESSI E LE PROPRIE ATTIVITA'

Nel mercato attuale le tecnologie informatiche definiscono sempre più il contesto dove si può **gestire e sviluppare il proprio business**. Internet in particolare, attraverso le sue più recenti declinazioni “social”, costituisce **un ambiente virtuale attraverso il quale l'agente di commercio può stabilire relazioni commerciali, promuovere se stesso e la propria attività**.

### Contenuti

#### Linkedin professionale e strategie di marketing per lo sviluppo della clientela

- L'utilizzo professionale di LinkedIn
- La creazione del curriculum e i suoi requisiti di unicità; l'attenzione per i requisiti di autorevolezza e reputazione
- La costruzione del network di relazioni professionali, la ricerca di clienti, partner e nuove opportunità di mercato
- Gli strumenti operativi dell'attività di networking
- Strumenti strategici di analisi del mercato da affiancare alle strategie di sviluppo del business: SWOT Analysis come supporto nelle decisioni, Curva del Ciclo di Vita del Prodotto per l'analisi dei prodotti/servizi esistenti sul mercato, da quelli potenzialmente innovativi a quelli maturi



**Date:** Contatta la Segreteria  
FNAARC Milano – 02 7645191

**Durata:** 14 ore/2 giorni

**Costo:** 210 € + IVA (SOCl)  
250 € + IVA (NON SOCl)

#### **Docenza e Sede:**

Scuola Superiore CTSP

Viale Murillo, 17 - Milano

## LA TRATTATIVA DI VENDITA: GESTIRE LE OBIEZIONI E SAPER VENDERE

Il corso si focalizzerà sulle fasi della trattativa con particolare attenzione alle **tecniche di negoziazione**.

Verranno infatti forniti gli strumenti che migliorano **l'efficacia dell'azione di vendita**: saper individuare le informazioni necessarie, migliorare la relazione col cliente, monitorare e condurre la negoziazione, sostenere i prezzi.

### Contenuti

- Preparare la vendita
- Lo sviluppo delle relazioni
- La preparazione tecnica dell'offerta
- La conoscenza dei budget dei clienti
- Il colloquio di vendita
- L'intervista con il cliente: quali informazioni e come ottenerle
- Come presentare l'offerta
- La gestione delle obiezioni sostenendo il prezzo
- La negoziazione e le tecniche win-win
- La chiusura della trattativa



**Date:** Contatta la Segreteria  
FNAARC Milano – 02 7645191

**Durata:** 14 ore/2 giorni

**Costo:** 210 € + IVA (SOCİ)

250 € + IVA (NON SOCİ)

**Docenza e Sede:**

Scuola Superiore CTSP

Viale Murillo, 17 - Milano

## TECNICHE DI VENDITA: LO STORYTELLING E LE PAROLE PER VENDERE

Occuparsi di vendita e gestire prodotti e clienti, significa che i risultati dipendono in maniera preponderante da ciò che si dice e da come lo si dice. Il corso è basato su **Tecniche di Vendita e di Comunicazione Efficace** finalizzate all'approccio con il cliente basate sulla scelta delle parole idonee e sulla **tecnica del racconto** da utilizzarsi caso per caso.

### Contenuti

Il contesto, la comunicazione, le parole per vendere

- Analisi del contesto attuale e nuova modalità di approccio
- Lo strumento comunicazione
- La figura del venditore consulente
- Le parole magiche della vendita
- Le parole tossiche
- Tre diversi modi di vendere
- L'utilizzo corretto dei verbi
- Quattro modalità per il superamento delle obiezioni
- Le leve motivazionali della vendita
- I differenti approcci all'acquisto del cliente

La tecnica del racconto per vendere se stessi, l'Azienda, il prodotto

- La sospensione dell'incredulità e la trance narrativa da ascolto
- La scelta della strategia narrativa: la lettura della biografia dell'interlocutore
- I grandi temi narrativi canonici
- Mettere in movimento una storia
- La scelta dei personaggi, le trame, i linguaggi
- La scelta dei media idonei



**Date:** Contatta la Segreteria  
FNAARC Milano – 02 7645191

**Durata:** 14 ore/2 giorni

**Costo:** 210 € + IVA (SOCl)

250 € + IVA (NON SOCl)

**Docenza e Sede:**

Scuola Superiore CTSP

Viale Murillo, 17 - Milano



# LA VENDITA PERSUASIVA (TECNICHE DI PNL – PROGRAMMAZIONE NEURO LINGUISTICA)

Per ottenere una relazione migliore ed una maggiore efficacia nella attività di vendita è necessario **imparare a conoscersi e a relazionarsi con clienti, colleghi e collaboratori.**

I partecipanti acquisiranno strumenti nuovi per una **comunicazione efficace**, per riuscire a comprendere meglio se stessi e il mondo che ci circonda; inoltre impareranno a gestire lo **stress causato dal NO del cliente.**



## Contenuti

- Stili di pensiero
- Test Kaleido Compass
- Teoria Stili di pensiero
- Approfondimento «Sistemi Rappresentazionali»
- Livelli di pensiero
- Preparazione e presentazione del proprio prodotto secondo i vari livelli di pensiero

**Date:** Contatta la Segreteria  
FNAARC Milano – 02 7645191

**Durata:** 14 ore/2 giorni

**Costo:** 210 € + IVA (SOCIO)  
250 € + IVA (NON SOCIO)

### Docenza e Sede:

Scuola Superiore CTSP  
Viale Murillo, 17 - Milano

## ORGANIZZARSI AL MEGLIO: TIME MANAGEMENT PER RAGGIUNGERE GLI OBIETTIVI DI BUSINESS

“**Poco tempo e tanto stress**” è la sensazione che spesso accompagna la vita lavorativa, soprattutto dei liberi professionisti. Considerato che il tempo è l'unica risorsa veramente limitata, **la gestione del tempo dedicato all'espletamento dei diversi compiti, per un agente di commercio è una competenza fondamentale** ed è strettamente collegata al raggiungimento del successo professionale.

Il corso propone strumenti e metodi di **time management** per amministrare al meglio il proprio tempo e mantenere il focus sui propri obiettivi di vendita.

Verranno illustrate le tecniche fondamentali per impostare e definire le attività quotidiane, dando loro la giusta priorità e il corretto livello di importanza.

### Contenuti

- Il tempo come risorsa strategica e investimento
- Gli obiettivi e le priorità
- Come gestire le priorità: determinare la differenza tra urgente e importante
- Strumenti di organizzazione e pianificazione del proprio tempo: previsione, pianificazione e programmazione
- Un metodo per impostare efficacemente il tempo in base all'obiettivo fissato
- Verifiche e feed back sull'acquisizione e applicabilità del metodo



**Date:** Contatta la Segreteria  
FNAARC Milano – 02 7645191

**Durata:** 14 ore/2 giorni

**Costo:** 210 € + IVA (SOCl)

250 € + IVA (NON SOCl)

**Docenza e Sede:**

Scuola Superiore CTSP

Viale Murillo, 17 - Milano

# COME SFRUTTARE STRATEGICAMENTE LE POTENZIALITA' DI UN CRM: (CUSTOMER RELATIONSHIP MANAGEMENT)

La **creazione di relazioni** durature con i clienti reciprocamente soddisfacenti (in una logica win-win) è una delle **sfide-opportunità più importanti** per le imprese marketing oriented, che richiede da un lato un'attenta gestione delle informazioni sui singoli clienti, dall'altro lo sviluppo di strategie e politiche customer driven, fino a ridefinire l'intero sistema di business dell'impresa. In tale ottica il modulo si propone di fornire un quadro delle principali problematiche legate al processo di sviluppo e consolidamento di relazioni profittevoli con i clienti: dall'analisi del valore ricercato dalla domanda, alla definizione dell'offerta aziendale (value proposition) e delle relative modalità di trasferimento, fino alla valutazione del valore generato dai clienti (customer equity).

## Contenuti

- La dimensione analitica del CRM
- Marketing intelligence e CRM
- I customer data warehouse e gli strumenti di datamining
- L'analisi e la segmentazione della domanda
- La valutazione del valore generato dai clienti
- La customer equity: il valore della clientela e delle relazioni
- L'analisi del portafoglio clienti
- La misura della customer satisfaction e della fedeltà della clientela
- La dimensione strategica ed operativa del CRM
- La definizione della value proposition
- I canali di comunicazione e di vendita: l'integrazione tra il marketing online e offline
- L'innovazione organizzativa e lo sviluppo delle relazioni interaziendali (partner relationship management)



**Date:** Contatta la Segreteria  
FNAARC Milano – 02 7645191

**Durata:** 14 ore/2 giorni

**Costo:** 210 € + IVA (SOCl)  
250 € + IVA (NON SOCl)

**Docenza e Sede:**

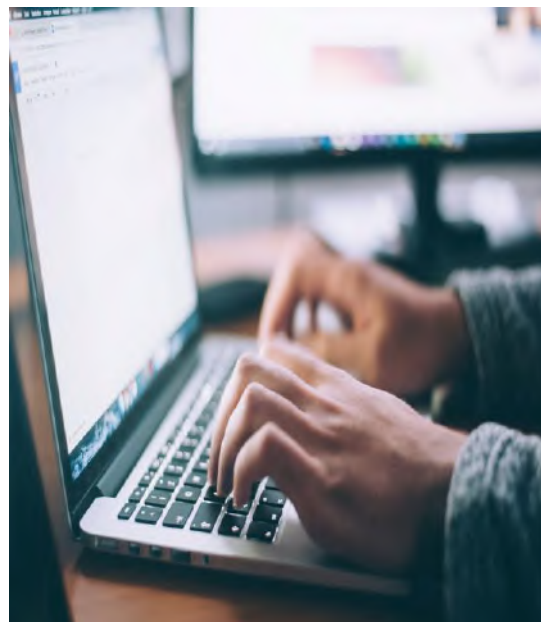
Scuola Superiore CTSP

Viale Murillo, 17 - Milano

## LA COMUNICAZIONE SCRITTA

Il corso potenzia le **capacità di comunicazione** in diversi contesti e per differenti scopi. E-mail, post per blog aziendali, presentazioni saranno **esempi concreti** per presentare in azione la comunicazione scritta e lavorare su competenze trasversali.

A partire dall'esperienza dei corsisti, si forniranno cornici teoriche per sviluppare skill strettamente legati al profilo professionale dei partecipanti.



### Contenuti

- Dalla pratica alla teoria: costruzione induttiva del modello comunicativo
- E-mail, post, presentazione: cambia la funzione, cambiano le parole
- Scrivere una e-mail
- Scrivere un post
- Scrivere una presentazione

**Date:** Contatta la Segreteria  
FNAARC Milano – 02 7645191

**Durata:** 14 ore/2 giorni

**Costo:** 210 € + IVA (SOCl)  
250 € + IVA (NON SOCl)

**Docenza e Sede:**

Scuola Superiore CTSP  
Viale Murillo, 17 - Milano



# LO SVILUPPO DELLA REDDITIVITÀ DELLA ZONA

Trasferire ai partecipanti le conoscenze fondamentali per organizzare e gestire con efficacia il territorio di vendita di loro responsabilità. Saper individuare i clienti importanti da seguire, dedicando loro maggior tempo ed evitando visite inutili o poco efficaci. Scegliere i clienti potenziali da visitare e le attività indispensabili per conquistarli. Nel corso verrà illustrato uno strumento concreto, per il miglioramento dell'efficacia della proposta commerciale.



## Contenuti

- l'analisi del tempo e delle attività. Attività di vendita /attività "non di vendita"
- il calcolo delle visite disponibili
- il potenziale del proprio territorio di vendita
- la classificazione dei clienti per segmento/mercato
- la classificazione dei clienti potenziali, la ricerca dei prospect
- il posizionamento dei concorrenti. Criticità del proprio business
- le opportunità di sviluppo del business
- la conoscenza commerciale dei prodotti/servizi venduti
- l'organizzazione aziendale; con chi fare squadra
- gli indici di controllo: costo medio visita, fatturato medio visita
- il piano di vendita: forecast, programma mensile, piano giornaliero
- la gestione degli imprevisti

**Date:** Contatta la Segreteria  
FNAARC Milano – 02 7645191

**Durata:** 14 ore/2 giorni

**Costo:** 210 € + IVA (SOCIO)  
250 € + IVA (NON SOCIO)

### **Docenza e Sede:**

Scuola Superiore CTSP

Viale Murillo, 17 - Milano



## LA LINGUA INGLESE PER LE TRATTATIVE COMMERCIALI

In un mondo sempre più globalizzato **la conoscenza della lingua inglese per un Agente di Commercio, diventa uno strumento per allargare il proprio bacino di attività.**

Con questo corso si vogliono sviluppare le conoscenze linguistiche con un focus sulle attività tipiche dell'Agente e della vendita.

*N.B. L'accesso al corso è riservato a chi ha una conoscenza almeno di base della lingua inglese.*



### Contenuti

- Business English: il lessico di base
- Redigere una email commerciale
- Gestire una telefonata con un cliente o un fornitore straniero
- Intervenire durante un meeting o una negoziazione
- Esporre una presentazione
- Le tecniche di comunicazione per vendere un prodotto, un servizio o un'idea
- Self Marketing: come presentare se stessi, evidenziando i propri punti di forza

**Date:** Contatta la Segreteria  
FNAARC Milano – 02 7645191

**Durata:** 20 ore / 10 giorni

**Costo:** 250 € + IVA (SOCIO)  
280 € + IVA (NON SOCIO)

### Docenza e Sede:

Scuola Superiore CTSP  
Viale Murillo, 17 - Milano

# LA SOSTENIBILITA' D'IMPRESA: COME TENERE SOTTO CONTROLLO LA REDDITIVITA' DEL TUO LAVORO

Gli agenti di commercio sono a tutti gli effetti degli **imprenditori**, sia che operino individualmente sia che abbiano il supporto di un'organizzazione. Il rischio d'impresa è connesso alla loro attività: per questo è indispensabile tenerlo sotto controllo costantemente, per **garantire redditività e futuro del lavoro**.

## Contenuti:

### A. *Il business plan*

- il progetto d'impresa
- i "fondamentali"
- la pianificazione
- la struttura del business plan
- investimenti e immobilizzazioni
- il conto economico previsionale
- il cash-flow operativo
- lo stato patrimoniale preventivo

### B. *Il budget*

- amico o nemico?
- differenza tra budget e business plan
- i vettori di successo
- le previsioni
- il far di conto
- il controllo dei costi
- il controllo del cash flow
- la revisione periodica del budget

### C. *Il carico fiscale, il ruolo della contabilità, la fatturazione*

### D. *Facciamo il nostro bilancio d'esercizio*



**Date:** Contatta la Segreteria  
FNAARC Milano – 02 7645191

**Durata:** 14 ore / 2 giorni

**Costo:** 210 € + IVA (SOCl)  
250 € + IVA (NON SOCl)

### **Docenza e Sede:**

Scuola Superiore CTSP  
Viale Murillo, 17 - Milano

## PROCEDURA PER OTTENERE I CONTRIBUTI ENASARCO

Per effettuare la domanda è necessario essere registrati all'area riservata [in.enasarco.it](http://in.enasarco.it)

### A chi spetta

- Agli agenti persone fisiche o soci illimitatamente responsabili di società di persone
- Alle “persone giuridiche” titolari di mandato di agenzia operanti sotto forma di Società di Capitali (S.r.l.-S.p.a.). La formazione può essere usufruita esclusivamente dal rappresentante legale della società di capitale o da un dipendente della stessa indicato dal medesimo

### Requisiti

Il contributo viene erogato in presenza di tutti i seguenti requisiti:

- **Agenti in attività o società di persone:** che al 31 dicembre 2018 abbiano un’anzianità contributiva complessiva di almeno un anno (4 trimestri, coperti esclusivamente da contributi obbligatori) negli ultimi tre anni e siano titolari di un reddito annuo lordo anno 2017 non superiore a Euro 70.000,00;
- **Agenti che operano sotto forma di società di capitale:**
  - versamento a fondo assistenza per almeno un anno nell’ultimo triennio e a condizione che i contributi versati a fondo assistenza siano non inferiori all’importo del contributo richiesto per la partecipazione al corso di formazione e aggiornamento professionale;
  - almeno un mandato in essere.

La formazione può essere usufruita esclusivamente dal rappresentante legale della società di capitale o di dipendenti della stessa indicati dal medesimo, in non più di tre per ogni anno solare.

- **Corsi di formazione:** i corsi devono prevedere almeno 14 ore di formazione frontale, riguardare l'attività di agenzia (comunicazione ed empowerment personale, politiche di vendita, marketing, certificazione di qualità dell'agenzia, Programmazione Neuro-Linguistica, utilizzo di strumenti informatici inerenti le attività di ufficio e/o vendita, lingue straniere); l'agente deve aver frequentato in aula almeno il 75% delle ore di formazione;

### **Quanto spetta**

La Fondazione riconosce un contributo pari al **50%** della spesa sostenuta tenuto conto del costo massimo per un'ora di formazione di **€ 50,00** e nel limite massimo di **€ 1.500,00** annuo per partecipante.

### **Come richiedere il contributo**

È possibile **prenotare online la richiesta** del contributo, attraverso l'area riservata InEnasarco.it. La prenotazione deve essere effettuata prima dell'inizio del corso

### **Documentazione**

Gli iscritti dovranno inviare la seguente documentazione:

- Copia dell'attestato di frequenza, rilasciato dall'ente di formazione, per il numero di ore richieste;
- Copia del giustificativo della spesa sostenuta
- Copia della dichiarazione dei redditi presentata nell'anno 2018
- Copia del documento d'identità valido del richiedente

## Scadenza

La **prenotazione** per la richiesta del contributo deve essere fatta online, **entro i 60 giorni dall'inizio del corso** di formazione o aggiornamento professionale e non oltre la data di inizio del corso.

**Entro i 30 giorni successivi** la fine del corso o dell'anno accademico, dovrà essere inviata la **documentazione** necessaria



## CONTATTI

### **Scuola Superiore del Commercio, del Turismo, dei Servizi e delle Professioni**

Viale Murillo 17, 20149 Milano

Tel: 02.40305252

Fax: 02.94394930

E-mail: [info@scuolasuperiorects.it](mailto:info@scuolasuperiorects.it)

Sito Internet: <http://www.scuolasuperiorects.it>

### **FNAARC Milano**

**Associazione Agenti e Rappresentanti di Commercio di Milano**

Corso Venezia 51 20121 Milano

Telefono: 02.7645191

Fax: 02.76008493

E-mail: [info@fnaarc.milano.it](mailto:info@fnaarc.milano.it)

Sito Internet: [www.fnaarc.milano.it](http://www.fnaarc.milano.it)

## BANDO CONTRIBUTO SPESE FORMAZIONE AGENTI

### CATALOGO FORMATIVO 2019-2020

DOMANDA DI ISCRIZIONE AL CORSO: \_\_\_\_\_

Cognome: \_\_\_\_\_ Nome: \_\_\_\_\_

Codice fiscale: \_\_\_\_\_

Nato/a il: \_\_\_\_\_ Comune: \_\_\_\_\_ Provincia (\_\_\_\_)

#### RECAPITO

Telefono: \_\_\_\_\_ E-Mail: \_\_\_\_\_

#### RESIDENZA

Indirizzo \_\_\_\_\_ Comune \_\_\_\_\_

Cap \_\_\_\_\_ Provincia (\_\_\_\_)

#### FATTURA

intestata alla Ditta/Società \_\_\_\_\_

con sede in via \_\_\_\_\_ n° \_\_\_\_\_ c.a.p. \_\_\_\_\_

Comune di \_\_\_\_\_ prov. \_\_\_\_\_

Partita I.V.A. \_\_\_\_\_

Codice Fiscale \_\_\_\_\_

*Io sottoscritto dichiaro che tutte le informazioni contenute corrispondono al vero*

**Si allega copia del bonifico bancario**

Data \_\_\_\_\_

Firma \_\_\_\_\_

## INFORMATIVA PRIVACY AI SENSI DEGLI ARTT. 13 E 14 DEL REGOLAMENTO UE 2016/679

Scuola Superiore del Commercio del Turismo dei Servizi e delle Professioni, con sede in Milano, Viale Murillo, n. 17, 20149 è il Titolare del trattamento dei dati personali, e La informa ai sensi degli artt. 13 e 14 del Regolamento UE 2016/679, che gli stessi sono raccolti, trattati e conservati per le finalità inerenti alla gestione ed esecuzione organizzativa e operativa delle iscrizioni e delle attività formative (finalità 1, base giuridica: contratto), per gli adempimenti degli obblighi connessi e previsti da leggi, regolamenti, normative comunitarie, statuti nonché eventuali disposizioni impartite da Autorità e Organi di Vigilanza e Controllo (finalità 2, base giuridica: obbligo legale) e per l'invio di materiale promozionale e informativo (finalità 3, base giuridica: consenso). Si informa che qualora le finalità di trattamento abbiano come base giuridica un obbligo legale o contrattuale, l'interessato deve necessariamente fornire i dati richiesti. Per i trattamenti fondati sul consenso, l'interessato ha la facoltà di procedere, in ogni momento, alla revoca, senza pregiudicare la liceità del trattamento prestato prima della revoca. I dati personali saranno oggetto di trattamento da parte di autorizzati e/o responsabili opportunatamente nominati, tra i quali la società di servizi IT, gli eventuali enti finanziatori, organismi di controllo e vigilanza, ecc. (è possibile richiederne la lista completa). I dati personali saranno conservati, per quanto riguarda la finalità 1 fino al termine del percorso formativo e per ulteriori 10 anni, per quanto riguarda la finalità 2 nei termini previsti dalle leggi e, infine, per quanto riguarda la finalità 3 per 24 mesi. Ai sensi degli artt. da 15 a 22. Lei potrà richiedere, in qualsivoglia momento l'accesso, la rettifica, la cancellazione, la limitazione, la portabilità, l'opposizione al trattamento dei suoi dati personali, nonché il diritto a non essere sottoposto a decisioni automatizzate, allo stesso Titolare del trattamento dei dati personali inviando una mail a [info@scuolasuperiorects.it](mailto:info@scuolasuperiorects.it) o [privacy@scuolasuperiorects.it](mailto:privacy@scuolasuperiorects.it) o telefonando al numero +(39)-02.40305252. In alternativa è possibile contattare il data protection officer, individuato nella persona dell'Avv. Matteo Pagani, inviando una email a [dpo@scuolasuperiorects.it](mailto:dpo@scuolasuperiorects.it) o telefonando al numero +(39)- 02 55196790 . L'interessato, qualora ritenga che i propri diritti siano stati compromessi, ha diritto di proporre reclamo all'Autorità Garante per la protezione dei dati personali. L'informativa estesa, a cui si rimanda, è presente presso la sede del Titolare (in bacheca) o sul nostro sito web <http://www.scuolasuperiorects.it/privacy>.

Dichiaro di aver compreso integralmente l'informativa fornita e ai sensi dell'art. 7 del Regolamento UE 2016/679:

NOME E COGNOME \_\_\_\_\_

LUOGO E DATA DI NASCITA \_\_\_\_\_

FIRMA PER PRESA VISIONE \_\_\_\_\_

DATA E Luogo \_\_\_\_\_

Acconsento al trattamento dei miei dati personali per la finalità di invio di materiale promozionale e informativo

Firma per eventuale accettazione \_\_\_\_\_

## SCHEDA INFORMATIVA

Le schede di iscrizione, debitamente compilate e con gli allegati previsti, devono essere inviate all'indirizzo [fiorella.mangili@scuolasuperiorects.it](mailto:fiorella.mangili@scuolasuperiorects.it) (02/40305254) entro **7 giorni lavorativi dalla data di avvio**.

Le iscrizioni si considerano perfezionate solo al ricevimento della quota prevista da effettuarsi tramite **bonifico** a favore di:

Scuola Superiore del Commercio (viale Murillo n. 17 Milano)

IBAN IT65 K030 6901 7980 0000 0029 941 (Banca Intesa SPA ag. 52 Milano)

Causale: BANDO CONTRIBUTO SPESE FORMAZIONE AGENTI

Il corso verrà avviato al raggiungimento del numero minimo di **8 iscritti**. Nel caso in cui non si raggiunga il numero minimo, le quote già versate verranno tempestivamente **rimborsate**.

Ad ogni agente verrà rilasciata **fattura** con i dati indicati sulla domanda di iscrizione e il titolo corso prescelto.

A fine corso, a coloro che frequenteranno almeno il 75% del monte ore verrà rilasciato un **attestato di frequenza**.

La Scuola Superiore del Commercio del Turismo dei Servizi e delle Professioni è **ente accreditato** presso la Fondazione Enasarco.

La procedura per richiedere il rimborso del 50% del costo dell'iscrizione al corso è disponibile qui: [https://www.ensarco.it/Guida/contributo\\_per\\_corsi\\_di\\_aggiornamento#](https://www.ensarco.it/Guida/contributo_per_corsi_di_aggiornamento#)

**Per ulteriori informazioni sulla procedura Enasarco è possibile contattare gli uffici della Fnaarc al numero 02/7645191**