SCHEDA DI PREADESIONE

FONDO FOR.TE. AVVISI 2019 (anni 2020-2021)

|  |
| --- |
| **REFERENTE AZIENDALE DA CONTATARE** |
| NOME E COGNOME |  |
| TEL |  |
| MAIL |  |

|  |
| --- |
| **CREDENZIALI ACCESSO AREA RISERVATA FONDO FOR.TE. (se noti)** |
| USER |  |
| PASS |  |

|  |
| --- |
| **DATI AZIENDA** |
| RAGIONE SOCIALE |  |
| INDIRIZZO SEDELEGALE |  |
| INDIRIZZO SEDEOPERATIVA ( se diversa) |  |
| CODICE FISCALE |  | PARTITA IVA |  |
| CCNL APPLICATO |  | MATRICOLA INPS |  |
| CODICE ATECO 2007 principale |  | CODICE ATECO 2007 secondario |  |
| DIMENSIONI AZIENDA: |  m- micro PI- piccola MI-media  G-grande |
| DIPENDENTIImpiegati/Quadri |  n. maschi \_\_\_ n. femmine\_\_\_ | DIPENDENTIOperai |  n. maschi \_\_\_ n. femmine\_\_\_ |

|  |  |
| --- | --- |
| **PRESENZA RSU/RSA****(Rappresentanze Sindacali)** |  SI  NO |

|  |  |
| --- | --- |
| **ENTE BILATERALE** **(Adesione a Ente Bilaterale)** |  SI  NO Se sì specificare Ente \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ |

|  |  |
| --- | --- |
| **FINANZIAMENTI OTTENUTI DA FOR.TE (anni 2018-2019)** |  SI  NO Se sì su quali Avvisi \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ |

|  |  |
| --- | --- |
| **FIRMA DIGITALE****(Possesso di firma digitale)** |  SI  NO |

 Autorizzo il trattamento dei dati personali in base all’art. 13 del D. Lgs. 196/2003 e all’art. 13 GDPR 679/16.”

Timbro e firma

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**ANALISI DEI FABBISOGNI**

AVVISI FONDO FOR.TE. 2019 (anni 2020-2021)

**Indicare le aree d’interesse per cui chiede partecipazione**

**NB= la formazione potrà essere svolta a seguito dell’approvazione del piano**

Si richiede la partecipazione di almeno 4 dipendenti per corsi in azienda

Corsi con meno dipendenti saranno valutati per attivare percorsi interaziendali

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| AREE TEMATICHE | PREFERENZE | N. LAVORATORI Minimo 4 per corsi aziendali |
| **Area Commerciale – Marketing**Di seguito alcuni esempi:- Web e social media marketing- Negoziazione efficace- Tecniche di vendita- CRM- Supply Chain- ……… | * \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_
* \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_
 | n. \_\_\_\_\_ |
| **Area Amministrativa – Contabile**Di seguito alcuni esempi:- Utilizzo nuovo gestionale - Automazione ufficio- GDPR (Privacy)- ……… | * \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_
* \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_
 | n. \_\_\_\_\_ |
| **Area Digitale**Di seguito alcuni esempi:- Digitalizzazione di impresa- Smart Working – Cloud computing- Social media- Sistemi informativi aziendali ERP- Sviluppo software- Progettazione CAD- ……… | * \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_
* \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_
 | n. \_\_\_\_\_ |
| **Area Tecnico – Produttiva**Di seguito alcuni esempi:- Lean production- Industria 4.0 – I.O.T.- Qualità- ……… | * \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_
* \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_
 | n. \_\_\_\_\_ |
| **Formazione obbligatoria**Di seguito alcuni esempi:- Ambiente e Sicurezza- Saldatura- Carrellisti- ……… | * \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_
* \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_
 | n. \_\_\_\_\_ |
| **Altro**- ……… | * \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_
 | n. \_\_\_\_\_ |

 **Si richiede un appuntamento per una più approfondita analisi dei fabbisogni formativi**