



CONFCOMMERCIO
IMPRESE PER L'ITALIA

SIRACUSA



Spett.le Azienda,

con la presente Vi comunichiamo ed offriamo la possibilità di aderire ai piani di formazione, per l'anno 2020, finanziati del fondo paritetico For.te.

For.Te. è il più importante tra i Fondi interprofessionali per la formazione continua, per numero di aziende che lo hanno scelto; è rappresentativo dei diversi settori economici e del tessuto imprenditoriale italiano, composto da piccole, medie e grandi aziende.

È il Fondo paritetico per la formazione continua dei dipendenti, dei datori di lavoro aderenti al suddetto Fondo, che operano nel settore terziario, ovvero: commercio, turismo, servizi, logistica, spedizioni e trasporto. Al Fondo possono altresì aderire i datori di lavoro di altri settori economici.

For.Te. non ha fini di lucro ed opera a favore delle imprese aderenti al Fondo e dei relativi dipendenti, in una logica di relazioni sindacali ispirate alla qualificazione professionale, allo sviluppo occupazionale ed alla competitività imprenditoriale nel quadro delle politiche stabilite dai contratti collettivi sottoscritti.

Il Fondo promuove e finanzia – secondo quanto stabilito dall'art. 118 della Legge 388 del 2000 e successive modificazioni ed integrazioni – Piani e Progetti formativi aziendali, pluri aziendali, territoriali, settoriali, individuali, concordati tra le Parti sociali. L'attuazione dello scopo suindicato ed il funzionamento di For.Te. sono disciplinati dal Regolamento del Fondo.

Il successo delle aziende e dei lavoratori, nel raggiungimento dei rispettivi obiettivi, è anche il successo di For.Te.

Aderire a For.Te.

Chi può aderire

Tutte le aziende che decidono di versare all'INPS la quota dello 0,30% per i propri dipendenti (contributo obbligatorio DS per la disoccupazione involontaria), possono aderire a For.Te.

Come Aderire:

L'adesione a For.Te. è gratuita, non comporta alcun costo né per l'azienda né per i lavoratori. Aderire è semplice basta indicare nella denuncia **UNIEMENS** (ex DM/10), obbligatoria da gennaio 2010, il codice di adesione **"FITE"** nella sezione Posizione Contributiva, Denuncia Aziendale, Fondo Interprofessionale, Adesione e a seguire scrivere il numero dei dipendenti (quadri, impiegati e operai) interessati dall'obbligo contributivo.

Per le Aziende provenienti da altri Fondi è necessario indicare prima il codice di revoca **"REVO"** e poi il codice di adesione **"FITE"** sul modello INPS. Le Aziende del settore Agricolo possono aderire attraverso il modello trimestrale DMAG selezionando **"FORTE"** nella sezione dei "Fondi Interprofessionali."



CONFCOMMERCIO

IMPRESE PER L'ITALIA

SIRACUSA

Quando aderire

L'adesione può essere effettuata in qualsiasi mese dell'anno ed è valida sino a revoca. In questo momento Confcommercio Siracusa è beneficiaria dell'avviso territoriale 02/2017, per un finanziamento complessivo di € 200.000, che sta coinvolgendo circa 20 aziende. La durata di questo piano è di 24 mesi ed è possibile accedere a piano già iniziato, previa iscrizione al Fondo ed a Confcommercio Siracusa. Le aziende beneficiarie devono essere operanti nei settori del Commercio, Turismo e/o Servizi e devono occupare – ciascuna – da 1 a 149 dipendenti. Per beneficiare del suddetto piano, è necessario, inoltre, che l'iscrizione al Fondo permanga fino alla fine del piano stesso.

CATALOGO FORMAZIONE FINANZIATA 2019

1) Corso EGE – Esperto in Gestione dell'Energia

Corso base per comprendere la Fattura Energetica

Corso per Consulente energetico

Corso per auditor – propedeutico per EGE

Totale 16 ore.

2) Corso Barman

Il corso si propone di fornire conoscenze, competenze e tecniche relative al mondo del bar, a tutti coloro che siano interessati a svolgere questa professione. Il corso, articolato in aspetti teorici e pratici, intende dare ai partecipanti gli strumenti e le pertinenti conoscenze per sfruttare al meglio i prodotti, distinguere vini, riconoscere distillati e liquori, imparare la corretta adattabilità dei prodotti e le dosi di miscelazione, leggere le ricette e proporre cocktails e long drinks. Ampio spazio è dedicato alle esercitazioni pratiche.

Corso base

Totale 40 ore.

Corso Barman di I° livello

Totale 30 ore.

Corso Barman di II° livello

Totale 30 ore.

3) Corso operatore di sala ristorante

L'esperienza del cliente all'interno del ristorante si arricchisce e diventa un indimenticabile percorso emozionale, solo quando il valore degustativo del piatto preparato dagli chef in cucina, è unito al servizio che viene erogato da figure fortemente professionalizzate in sala. Il percorso formativo si pone l'obiettivo di valorizzare la figura del "Professionista di Sala", quale persona qualificata ed in grado sia di svolgere ruoli di accoglienza ed ospitalità, che di utilizzare in modo efficace ed efficiente tutte le competenze tecniche legate al servizio di sala e di consolidare una conoscenza merceologica adeguata.

Totale 30 ore.



CONFCOMMERCIO

IMPRESE PER L'ITALIA

SIRACUSA

4) Corso informatica di base informatica

Corso di informatica per la preparazione per la patente europea per l'uso del computer: ECDL.

Modulo Syllabus ECDL Base

- 1) Computer Essentials (12h)
- 2) Word Processing (18h)
- 3) Online Essentials (16h)
- 4) Spreadsheets (18h)

Modulo Syllabus ECDL STD

- 5) Presentation(16h)
- Totale ore 80.

5) Corsi di comunicazione aziendale

I corsi forniscono conoscenze e strumenti finalizzati ad elaborare analisi e strategie per costruire un profilo aziendale reputazionale efficace, non solo a livello comunicativo ma anche operativo; attraverso scelta del social più adatto al proprio business, realizzazione di campagne advertising mirate sui social media. L'uso del blog aziendale come nuovo modo di comunicare.

- Reputazione aziendale (8h)
- Social media management (8h)
- Pubblicità sui social (6h)
- Blog aziendali: un nuovo modo di comunicare (6h)
- I media: partner o avversari (8h)
- Personal branding (6h)
- Time management: gestire la programmazione (6h)
- Corporate social responsibility (8h)

Totale 56 ore.

6) Corso di formazione per tecnico del turismo esperienziale

Il *"quest experience manager"* è una nuova figura professionale nata per soddisfare le esigenze, in forte crescita, di un turismo che coinvolga direttamente il turista e miri ad arricchire il bagaglio emozionale e sensoriale, creando un legame "sentimentale" tra lo stesso e la città visitata, acquisendo, di fatto, la qualifica di "cittadino temporaneo". Nasce per introdursi nella filiera turistico-culturale del territorio nel quale opera e che vuole valorizzare.

Totale 40 ore.

7) Lingua inglese

Prevede: un modulo base, modulo intermedio e modulo avanzato; con insegnante madrelingua.

L'importanza della conoscenza della lingua inglese oggi, nel mondo del lavoro, come competenza "indispensabile"; in quanto può migliorare le possibilità di carriera e crescita nel professionale. Rappresenta, ormai, una realtà consolidata nella nostra quotidianità, è la lingua più utilizzata nel mondo della comunicazione internazionale e professionale, la più usata negli scambi esterni ed interni delle piccole e grandi aziende.

Nel mercato del lavoro una buona conoscenza dell'inglese è ormai un criterio importantissimo. E' la lingua del commercio, della scienza, della tecnologia e non solo, è *"il passaporto per il mondo"*.



CONFCOMMERCIO

IMPRESE PER L'ITALIA

SIRACUSA

Corso di inglese base

Totale 40 ore.

Corso di inglese for all

Totale 40 ore

8) Vetrinista/Visual marketing

Dalla vetrina al punto vendita. Disporre correttamente la merce all'interno del retail significa aiutarla a "*vendersi da sola*", eliminare le giacenze di magazzino e, di conseguenza, contribuire ad aumentarne la redditività. Studia il rapporto che intercorre fra l'oggetto, il contesto in cui viene inserito e l'immagine. Rappresenta il punto di contatto tra l'economia, la percezione visiva e psicologia cognitiva e fa parte delle strategie che i marchi devono seguire per costruire la loro immagine personale.

La figura del visual merchandising mira esattamente a trasformare il punto vendita in una moderna "macchina per vendere" dall'elevata produttività, che sfrutta tutte le opportunità offerte dalla vendita visiva. Ed in un mondo ormai dominato dai monitor di cellulari, tablet, PC e televisioni, è diventato il fulcro della comunicazione aziendale e sociale di tutti i settori. Questo corso mira a formare operatori altamente motivati, competenti, abili, capaci di ascoltare e di comunicare.

9) Corsi settore commercio (Retail/Vendita)

- Tecnico della vendita assistita (8h)
- Neuro Marketing nel retail: vendere agli uomini e alle donne e vendite particolari (saldi, promozioni mirate) (8h)
- Vendere agli stranieri ed ai teenagers: tecniche, strumenti e stili differenti (4h)
- Il negozio attraente, ispirarsi per migliorarsi, analisi delle performance (8h)

Totale ore 28.

10) Decor pack

L'evoluzione del packaging decorativo. Apprendere l'utilizzo sapiente di biglietti, tag, gessetti, chiudi pacco e altre tecniche per personalizzare, rendere speciali e creative le confezioni regalo. L'affascinante arte "*di incartare*", rivista alla luce dei nuovi materiali disponibili oggi nel mercato.

11) Tecniche di comunicazione efficace

Comunicare efficacemente significa sapersi spiegare in ogni situazione con qualsiasi interlocutore, sia a livello verbale che non verbale; esprimere al meglio se stessi, i propri stati d'animo ed instaurare relazioni soddisfacenti nelle quali condividere bisogni, valori e obiettivi. Entrare in sintonia con i propri interlocutori, ascoltare attivamente ed arricchirsi interiormente. Il corso si propone di aiutare i partecipanti ad apprendere le diverse tipologie di comunicazione a seconda degli interlocutori con cui si è in contatto, sia che siano clienti che colleghi, ma soprattutto a conoscere le tecniche di ascolto attivo. Acquisire tali competenze relazionali è fondamentale al fine di migliorare la sicurezza personale, l'efficienza lavorativa, la gestione dei rapporti critici e favorire le interazioni in tutte le loro sfaccettature.



CONFCOMMERCIO

IMPRESE PER L'ITALIA

SIRACUSA

12) Imparare a comunicare per vendere

Il corso si propone di aiutare i partecipanti ad acquisire una maggiore consapevolezza di se stessi e delle capacità personali al fine di entrare in relazione con il cliente, valutando i bisogni, le esigenze e le richieste. La realizzazione del corso prevede una prima fase dedicata a migliorare la conoscenza personale, le tecniche comunicative e la gestione delle emozioni; una seconda fase dedicata ad acquisire le competenze per entrare relazione con l'altro, a differenziare e riconoscere i diversi tipi di linguaggio (verbale e gestuale); ad imparare a gestire il tempo e gli imprevisti sviluppando un'attitudine al problem solving.

Una comunicazione efficace permette di attrarre ed attirare l'attenzione di nuovi potenziali clienti ed al contempo di legare e fidelizzare i clienti già acquisiti; quelli su cui l'azienda può sempre contare, che costano meno rispetto a un nuovo cliente e che regalano alla stessa una promozione autentica, disinteressata e gratuita.

13) Corso di gestione aziendale: l'importanza del gruppo e della squadra di lavoro.

"Nessun uomo è un'isola" nessuno di noi può dare il meglio di sé, se rimane isolato.

Nel mondo del lavoro la capacità di coordinarsi, interfacciarsi con gli altri è diventato fondamentale ed indispensabile; in quanto fare squadra con i colleghi ed i superiori garantisce risultati migliori. Il corso prevede, l'acquisizione della consapevolezza comprensione da parte dei partecipanti, dell'importanza del lavoro di squadra all'interno di un team di lavoro.

Verranno affrontate tematiche quali: le dinamiche di gruppo, la differenza dei ruoli e l'importanza del rispetto degli obiettivi prefissati mirati al loro raggiungimento, attraverso una reciproca collaborazione. Verranno, inoltre, insegnate tecniche motivazionali, competenze per passare dalla mentalità di gruppo alla mentalità di squadra, tecniche di problem solving, di gestione dell'ansia, dello stress e del conflitto.

14) Corso per assaggiatori di vino

Corso di primo livello in 15 lezioni, teoriche e pratiche con degustazioni di oltre 50 vini.

Mira a formare profili professionali, le cui competenze entrano in gioco in una fase precedente a quella che prevede il corretto abbinamento dei vini con il cibo e il loro conseguente servizio. L'assaggiatore ha, il compito di valutare lo stato di salute di un vino e la sua corretta evoluzione. I temi affrontati spazieranno dagli elementi di fisiologia dei sensi alla tecnica di degustazione determinante per apprezzare le sfumature sensoriali del vino, dalla viticoltura all'enologia, dai pregi alle alterazioni e difetti dei vini.

15) Corso per Orafi a cura dell'Istituto Gemmologico Italiano

Il diamante e le 4 C, Carat, Clarity, Color, Cut

- I trattamenti effettuabili sul diamante. Definizione dei TIPI del diamante. I trattamenti effettuabili sui TIPI. Modalità di indicazione di trattamento in una certificazione gemmologica.
 - La sintesi del diamante: sintesi HPHT, sintesi CVD.
 - Le attuali imitazioni del diamante: ZIRCONIA CUBICA E MOISSANITE SINTETICA.
- Modalità di riconoscimento e pratica.

16) Corso sulla privacy, regolamento GDPR

La legge sulla privacy definisce la *"formazione privacy"* come una Misura di Sicurezza Obbligatoria per tutte le aziende e le pubbliche amministrazioni che intendono far trattare dati personali al proprio personale.



CONFCOMMERCIO

IMPRESE PER L'ITALIA

SIRACUSA

Il Regolamento Europeo Privacy e il D.lgs. 196/2003 (così come modificato dal D.lgs. 101/2018) prevedono che ogni titolare del trattamento e ogni responsabile del trattamento pianifichi dei corsi periodici per tutti i dipendenti ed i collaboratori autorizzati a trattare dati personali. Il piano di formazione privacy deve prevedere programmi specifici e diversificati per Data Protection Officer (DPO), Responsabile Trattamento Dati (Responsabile Privacy), Amministratore di Sistema e Persona Autorizzata al Trattamento Dati (Incaricato Privacy).
Totale ore 24.

17) Gestione dei rifiuti e la Normativa vigente

In una società come la nostra, detta anche “*società dei consumi*”, lo smaltimento dei rifiuti è diventato uno dei più gravi problemi da risolvere; per cui una particolare attenzione viene prestata alla prevenzione ed al contenimento della loro produzione. I rifiuti sono tra le cause fonte dell'inquinamento ambientale (lo stoccaggio può essere nocivo per i suoli e la loro distruzione per incenerimento può causare emissioni inquinanti). Negli ultimi anni, si è sviluppata nell'opinione pubblica una coscienza ecologica di rispetto per l'ambiente, volta a ridurre e limitare lo spreco di nuovi materiali e di energia necessaria per produrli. Il corso ha l'obiettivo di fornire ai partecipanti gli idonei strumenti tecnici e legislativi per gestire correttamente il ciclo dei rifiuti e le tipologie di lavorazioni principali nello spazzamento stradale. Una particolare attenzione verrà dedicata all'analisi degli adempimenti previsti per i produttori e trasportatori, l'identificazione degli impianti di smaltimento/recupero idonei oltre alle linee guida in ambito di sicurezza sul lavoro ed igiene urbana.
Totale ore 20.

Modulo 1 - La Normativa (4h)

La normativa ambientale Europea
La normativa ambientale Italiana
La normativa Regionale locale

Modulo 2 – Il Testo Unico Ambientale e norme correlate (8h)

Il Testo Unico Ambientale D.lgs 152/06
Il Sistema di gestione dei rifiuti urbani
Cenni su normativa in materia di autotrasporto e trasporto rifiuti
Cenni su normativa in materia di trasporto di merci pericolose
Classificazione dei rifiuti ed elenco europeo dei rifiuti

Modulo 3 – Sicurezza ed Igiene sul lavoro (8h)

Il Testo Unico sulla Salute e Sicurezza nei luoghi di lavoro D.lgs 81/08
Normativa inerente l'igiene e la sicurezza sul lavoro nel settore dell'igiene urbana
Sistemi, disposizioni e metodi per pulizia stradale, diserbo, sgombero neve e pulizia delle caditoie cittadine
Rischi specifici legati all'attività
Igiene e sicurezza, procedure di emergenza in caso di incidente
Raccolta e spazzamento manuale dei rifiuti
Raccolta e spazzamento meccanizzato dei rifiuti.

18) Corso di caffetteria

Corso dedicato all'*arte del caffè*, la bevanda a più amata dagli italiani, entrata ormai nelle abitudini di consumo di tutti.



CONFCOMMERCIO

IMPRESE PER L'ITALIA

SIRACUSA

I partecipanti riceveranno una formazione completa sulla realizzazione di caffè tradizionali e speciali, sulla decorazione delle bevande a base di caffè e dei cappuccini oggi di moda; sulla manutenzione ordinaria e straordinaria dei macchinari per la miscelazione del caffè; sulla preparazione di ricette di caffetteria innovative che permettono di innalzare il proprio livello di competenze come barista. L'obiettivo è quello di offrire una formazione completa che permetta, di entrare immediatamente nel mondo del lavoro come barista eliminando il gap, tenersi aggiornato sulle nuove tecniche, essere all'avanguardia nella creazione di menu "seducenti", conoscere i trend di settore e restare competitivi sul mercato.

19) Corso di panificazione con uso di grani antichi e farine pregiate italiane

Corso rivolto a personale dalle basi già consolidate, volto alla valorizzazione nella panificazione, dell'utilizzo dei grani e delle semole di qualità; rivalutando le varietà pregiate di frumento antico come il Verna, l'Abbondanza, il Gentil Rosso o il Senatore Cappelli (grani straordinari per qualità nutrizionali e caratteristiche organolettiche ma non sono semplicissimi da lavorare). Nonchè dei grani antichi entrati recentemente in auge, ovvero quelle particolari varietà di grani che, abbandonati da tempo perché poco remunerativi, grazie ad alcuni studiosi sono stati recuperati, adattati al territorio ed il loro utilizzo riqualificato.

Le tematiche affrontate riguarderanno le più diffuse tecniche di panificazione, valutando le attitudini alla trasformazione del grano di vecchie e nuove varietà, formulando nuovi prodotti e sperimentando ricette che possano rispondere alle esigenze, in continuo divenire, dei consumatori; oggi particolarmente attenti all'aspetto salutistico.

Totale ore 24.

20) Corso di specializzazione per pizzaioli sulle nuove tecniche di impasto e cottura.

Corso di specializzazione dedicato ai professionisti della pizza che vogliono approfondire, ampliare la conoscenza di varie tecniche di produzione, preparazione, stesura e cottura di particolari tipi e stili di pizza, acquisire nuove competenze tecnico-pratiche e perfezionare le stesse.

21) Corso per alimentaristi (ex libretto sanitario) completo.

Totale ore 12.

22) Corso per alimentaristi (ex libretto sanitario) aggiornamento

Totale ore 6.

23) Corso di amministrazione e gestione dell'impresa di ristorazione con elementi di gestione degli acquisti e di magazzino.

Gestire un'attività di ristorazione è un'attività complessa, che richiede tempo, dedizione e competenza, anche quando l'attività è di piccole dimensioni. Il corso fornisce ai partecipanti mezzi e strumenti finalizzati alla gestione tutte le attività legate alla ristorazione, l'approvvigionamento, il controllo della qualità della produzione e la distribuzione di cibi e bevande. Presta un'attenta conoscenza al ciclo produttivo per una corretta amministrazione delle spese, predisponendo piani di rifornimento per definire la scelta qualitativa e quantitativa, comparando qualità e prezzo, scegliendo i fornitori, organizzando i reparti e lo stoccaggio delle merci.



CONFCOMMERCIO

IMPRESE PER L'ITALIA

SIRACUSA

Il corso è rivolto in prevalenza a figure come quelle dei capiservizio, che già quindi lavorano in strutture alberghiere con ruoli di responsabilità. Proprietari alberghieri o ristorativi, direttori, vicedirettori, Food and Beverage Manager, Executive Chef, Bar Manager e tutti coloro che vogliono approfondire la conoscenza della ristorazione sia dal punto di vista, gestionale e amministrativo.

Obiettivi: gestione economica delle attività di ristorazione di strutture alberghiere e/o ristorative. Creare il budget, preventivando costi diretti e indiretti, definire i prezzi di vendita, controllare il costo delle materie prime utilizzate, tenere i rapporti con i fornitori, coordinare la gestione della cassa, analizzare i dati di fatturato e gli scostamenti dal budget, calcolo margini di vendita, gestione magazzino e redazione report periodici.

24) Corso sul controllo degli impianti termici.

PARTE A: Quadro normativo: leggi italiane e direttive Unione Europea

1. Legge 1083/71 sulla sicurezza degli impianti a gas.
2. Il Decreto MSE n. 37/08, Regolamento sulla sicurezza degli impianti tecnici.
3. La legge 10/91, il DPR 412/93, il D. Lgs. 192/05, il D. Lgs 311/06 (con anche il DPR 74/13) ed i successivi provvedimenti di modifica.
4. Cenni sulla delibera n. 40/14 dell'AEEG e sul D. Lgs. 152/06.
5. Rapporti tra le norme tecniche e le regole tecniche.
6. Gli incentivi fiscali.

PARTE B: La combustione ed il rendimento di combustione

1. Bilancio energetico di una caldaia e la combustione nella pratica tecnica.
2. La misurazione del rendimento di combustione (UNI 10389/1) ed i limiti di legge.
3. Strumenti da utilizzare per il rilievo dei parametri di funzionamento degli apparecchi (analizzatore fumi multifunzione, pompa di Bacharach, termometri, manometri, etc.)

PARTE C: gli impianti centralizzati

1. Schemi tipici di impianti centralizzati e sistemi di regolazione e controllo.
2. Tipologie di caldaie e principali caratteristiche.
3. Le pompe ad inverter a pressione proporzionale, il defangatore, i filtri ed il separatore idraulico nei moderni circuiti di distribuzione.
4. La regola tecnica per le centrali termiche a gas (DM 12 aprile 1996).
5. La norma UNI 11528 per gli impianti del gas con $P > 35$ kW.
6. La gestione della documentazione tecnica ed amministrativa.
7. Il controllo e la manutenzione: UNI 8364 ed UNI 10436.
8. L'acqua nei circuiti di riscaldamento e di distribuzione dell'acqua calda sanitaria (UNI 8065).
9. Rapporto di controllo tecnico (allegato F) e libretto di impianto.

PARTE D: Prove pratiche

1. Misurare la potenza termica del focolare.
2. Analisi dei fumi e misurazione del rendimento di combustione.
3. Misurare la pressione del gas combustibile.
4. Misurare la portata dell'acqua e la perdita di carico nell'attraversamento di un'apparecchiatura.



CONFCOMMERCIO

IMPRESE PER L'ITALIA

SIRACUSA

**25) Corso sul Codice degli Appalti e Procedure negoziate
(limitatamente alle procedure negoziate sotto soglia per gli appalti di forniture e servizi
D. Lgs. 50/2016 e D. Lgs. 56/2017)**

Totale ore 20.

Argomenti:

- Aspetti generali
- Il contratto di appalto secondo il C.C.
- La legiferazione in materia e la necessità di un T.U.: il Dlgs N. 163/06 sostituito dal Dlgs n. 50/2016
- Qualificazione delle stazioni appaltanti, aggregazioni e centralizzazione
- Programmazione, progettazione e le fasi del procedimento
- Operatori economici e motivi di esclusione delle procedure di gara
- Commissioni giudicatrici e criteri di aggiudicazione
- L'esecuzione del contratto
- Tutela giurisdizionale e stragiudiziale
- Le procedure aperte (pubblicità), procedure ristrette, procedure negoziate e di gara alternative
- Le altre forme di pubblicità da attribuire agli atti di gara (L. 190/92; Dlgs 33/13; ecc...)
- La banca data degli operatori economici
- L'acquisizione del codice CIG, il pagamento delle tasse sulle gare e le disp. Ex L.n. 136/10 sulla tracciabilità dei flussi finanziari
- La L.R. n. 12/2011 e la Legge Urgan n. 1/2017

26) Gli appalti di forniture e servizi (D. Lgs. 50/2016 e D. Lgs. 56/2017)

Totale ore 20.

27) D.Lgs. 231/2001 – Anticorruzione Legge 190/2012 e trasparenza D. Lgs. 97/2016.

28) Misure di sicurezza e di prevenzione negli ambienti di lavoro in tema di Covid-19

L'obiettivo è quello di fornire efficaci indicazioni operative e misure precauzionali, ovvero linee guida per agevolare le imprese nell'adozione di protocolli di sicurezza anti-contagio, di regolamentazione per il contrasto ed il contenimento della diffusione del virus Covid-19 negli ambienti di lavoro. Coniugare la prosecuzione delle attività lavorative garantendo condizioni di salubrità e la sicurezza dei luoghi di lavoro e delle modalità lavorative con procedure e regole di condotta.