VERBALE DI ACCORDO
Sulla Formazione Continua

Il giorno 30 Gennaio 2008 in Roma, **si sono incontrate**:

Gruppo Coin S.p.A., Coin S.p.A., Oviesse S.p.A. rappresentate da Ugo Turi, Responsabile Relazioni Sindacali e Normativa

E

FILCAMS CGIL rappresentata dal Segretario Nazionale Luigi Coppini;

FISASCAT CISL rappresentata dal Segretario Nazionale Mario Piovesan;

ULTUCS UIL rappresentata dal Segretario Nazionale Gianni Rodilosso;

per valutare e concordare il piano formativo da presentare a FOR.TE. per la richiesta di un contributo, ai sensi del bando "Interventi di promozione di piani formativi aziendali, territoriali e settoriali di formazione continua" per la formazione continua per le imprese del Terziario, riconosciuto dal Ministero del Lavoro con Decreto 31/10/2002, che è stato istituito a seguito dell'accordo interconfederale 2002 tra Confcommercio, ABI, ANIA, Confetra e CGIL,CISL e UIL.

PREMESSO CHE

- il Fondo paritetico Interprofessionale FOR.TE. ha emesso l'Avviso 01/07 per il finanziamento di Piani di formazione aziendale, settoriale e territoriale;
- l'impresa interessata a questo Piano ha aderito al Fondo FOR.TE. attraverso apposita indicazione sul DM 10/02;
- le Aziende intendono presentare i Piani Formativi per lo sviluppo delle competenze dei dipendenti;
- le parti sociali firmatarie del presente accordo promuovono i seguenti Piani:
  - **a)** per Gruppo Coin S.p.A.: "Le competenze rilevanti per lo sviluppo";
  - **b)** per Coin S.p.A. : "Supporto alla crescita dei ruoli del Retail";
  - **c)** per Oviesse S.p.A.: "Sviluppo delle competenze critiche del Retail",

  tali Piani saranno presentati a valere sull'Avviso 01/07 di FOR.TE.;
- i Piani comportano una ricaduta sulle modalità organizzative e occupazionali dei lavoratori interessati al percorso formativo, permettendo uno sviluppo del settore interessato al percorso formativo.

VISTO

che la formazione continua rappresenta uno strumento strategico sul piano della definizione e dell'implementazione delle competenze professionali delle risorse umane sia come fattore di competitività per l'impresa che come elemento di sviluppo della cultura aziendale delle risorse.

- L'art. 118 della Legge 388/2000 e l'art. 48 della Legge 289/2002;
- La Circolare n. 36 del Ministero del Lavoro e delle Politiche Sociali del 18 novembre 2003 e i relativi allegati;
- Il decreto del 31 ottobre 2002 che ha istituito il Fondo Paritetico Interprofessionale Nazionale per la formazione continua del terziario a seguito dell'accordo interconfederale del 12 settembre 2002, tra Confcommercio, Abi Ania, Confetra, e Cgil, Cisl, Uil;
- Il Piano Operativo delle Attività (POA) di FOR.TE. per il 2008/2010;
- L'Avviso 01/07 di FOR.TE.;
- I Piani Formativi di Gruppo Coin S.p.A. – Coin S.p.A. – Oviesse S.p.A., a valere sull'Avviso 01/07;

SI CONCORDA CHE

i piani formativi sono rivolti ai dipendenti delle aziende sopra individuate; gli ambiti di intervento di tali Piani riguarderanno, tramite attività corsuali mirate e monotematiche, i temi di sviluppo, aggiornamento e qualificazione delle professionalità coinvolte.

A) Dopo un attento esame dei piani, le parti riconoscono la validità degli stessi, e quindi convengono di inoltrarlo a For.Te. per il relativo esame e approvazione, avvalendosi dell'assistenza dell'EBINTER, così come previsto dalle vigenti disposizioni del P.O.A. e degli avvisi n° 01/07 di For.Te;

B) le Aziende dichiarano di dare integrale applicazione a tutte le parti del CCNL del Terziario della Distribuzione e dei Servizi stipulato dalle Categorie nazionali delle parti costituenti il fondo FOR.TE;

C) per garantire e verificare l'efficacia degli interventi formativi, vengano attuate con modalità da definirsi all'avvio dei piani formativi in oggetto le seguenti iniziative:

1. attività congiunte di monitoraggio in itinere e finale sui percorsi formativi tramite un Comitato Paritetico che le parti convengono di istituire di 6 componenti, dei quali 3 nominati dall'azienda e 3 nominati dalle OO.SS. firmatari il presente accordo;
2. le Aziende si impegnano a diffondere ai partecipanti ai corsi la documentazione concordata e le informazioni che consentano loro di conoscere il ruolo attribuito alla formazione continua ed in particolare a For.Te. dalle norme di legge e dalla contrattazione collettiva di riferimento .

D) Su richiesta delle OO.SS. le Aziende si dichiarano disponibili a valutare la fattibilità di futuri ulteriori piani formativi su proposta delle stesse.

Letto, Confermato e Sottoscritto

Per **Gruppo Coin S.p.A. – Coin S.p.A. – Oviesse S.p.A.**

FILCAMS-CGIL

FISASCAT-CISL

UILTuCS-UIL

PIANO FORMAZIONE FINANZIATA CON AVVISO FORTE 1/07

Titolo piano: Le competenze rilevanti per lo sviluppo

PROGETTI	MODULI	destinatari	contenuti	n. persone	di cui gruppo	di cui coin	di cui oviesse	durata ore	n. persone x ore	n. edizioni	n. ore formazione progetto	% uomini	% donne
PROGETTI DI GRUPPO													
lingue straniere	1 - L'utilizzo della lingua straniera nei mestieri del retail - corso base	personale di sede con ruoli che richiedono utilizzo lingua inglese	inglese	120	40	40	40	40	4800	12	480		70%
lingue straniere	2 - L'utilizzo della lingua straniera nei mestieri del retail - corso avanzato	personale di sede con ruoli che richiedono utilizzo lingua inglese	inglese	120	40	40	40	40	4800	12	480		70%
salute e sicurezza sul lavoro	3 - Il ruolo dei Rappresentanti dei Lavoratori per la Sicurezza	RLS	adempimenti sicurezza, ruolo rls in azienda, valutazione dei rischi	50		20	30	6	300	3	18	90%	
salute e sicurezza sul lavoro	4 - Il ruolo delle squadre per la Sicurezza	squadre di punto vendita	adempimenti sicurezza, vigili del fuoco, primo soccorso	400		200	200	18	7200	20	360	80%	
sviluppo capacità personali	5 - Come cambia il ruolo di capo	personale di sede in ruoli di responsabilità e delega	il ruolo di capo come gestore di risorse, codice etico e implicazioni operative (l. 231/2001)	285	15	40	230	8	2280	10	80	80%	
sviluppo capacità personali	6 - Fondamentali del management	senior professional	sviluppo competenze leadership, problem solving	15	5	5	5	40	600	1	40	50%	50%
				990	100	345	545		19.980		1.458		

Piano Formativo Oviesse

Titolo Piano: SVILUPPO DELLE COMPETENZE CRITICHE DI RETAIL
Finalità:
Risultati attesi:
Descrizione progetti:

Progetti	Moduli	Numero ore	Numero persone coinvolte	Tipologia di persone coinvolte	Numero di edizioni	Percentuale Maschile	Percentuale femminile	
Vendita e Marketing	Fondamentali del mercato di riferimento	32 ore	30	Allievi gerenti	2	90%	10%	modulo 1
	Fondamentali del Visual Merchandising	32 ore	25	Allievi gerenti	3	90%	10%	modulo 2
	Il prodotto come fattore competitivo	32 ore	30	Allievi gerenti	3	90%	10%	modulo 3
	I Fondamentali del marketing applicati al retail	32 ore	23	Capi reparto	2	10%	90%	modulo 1
	La presentazione del prodotto.	8 ore	200	Personale addetto alla vendita	12	10%	90%	capi reparto
	L'Immagine del punto vendita. Le guidelines dell'esposizione	16 ore	110	Personale addetto alla vendita	12	10%	90%	visual di piazza/filiale
	L'immagine del punto vendita attraverso la vetrina	16 ore	12	Visual di Zona	1	10%	90%	
	L'evoluzione dello scenario competitivo.	16 ore	220	Direttori di filiale	1	80%	20%	
	I nuovi trend del mercato. I nuovi comportamenti d'acquisto	16 ore	220	Direttori di filiale	5	80%	20%	Progr. Comm.le II semestre 2008
Sviluppo delle abilità personali	La gestione dei collaboratori	32 ore	40	Allievi gerenti	3	90%	10%	modulo 4
	La gestione dei collaboratori attraverso una comunicazione efficace	32 ore	30	Capi reparto	2	10%	90%	
			720					

Piano Formativo Coin

Titolo piano: SUPPORTO ALLA CRESCITA DEI RUOLI DEL RETAIL

Progetti	Moduli	Numero ore	Numero persone coinvolte	Tipologia di persone coinvolte	Numero di edizioni	Percentuale Maschile	Percentuale femminile
Vendita e Marketing	Gestire il negozio in una logica di marketing	32 ore	35	Direttori di Filiale	1	70%	30%
	La gestione del negozio secondo le regole del marketing	24 ore	15	Allievi capo negozio	1	30%	70%
	Gestire la planificazione commerciale	16 ore	15	Allievi capo negozio	1	30%	70%
	Il visual merchandising di filiale	8 ore	40	Visual	2	50%	50%
	L'abc delle tecniche di vendita	8 ore	100	Venditori	Fad	50%	50%
Sviluppo delle abilità personali	Il ruolo del capo negozio	8 ore	140	capo negozio	10	30%	70%
	La leadership	8 ore	140	capo negozio	10	30%	70%
	La Gestione del Team	8 ore	140	capo negozio	10	30%	70%
	Gestire i collaboratori in funzione della customer satisfaction	24 ore	35	Direttori di Filiale	2	70%	30%
	Sviluppo delle capacità personali	24 ore	15	Allievi capo negozio	1	30%	70%

Totale allievi coinvolti	330
Maschi	142
Donne	188