VERBALE DI ACCORDO
Sulla Formazione Continua

Il giorno 13 settembre 2011 in Mestre, si sono **incontrate:**

Gruppo Coin S.p.A, Oviesse S.p.A, Coin S.p.A, Upim S.r.l rappresentate da Ugo Turi, Responsabile Relazioni Sindacali e Normativa, Cristina Cocchetto Responsabile Formazione e Sviluppo

E

FILCAMS CGIL rappresentata dal Segretario Nazionale Maria Grazia Gabrielli;

FISASCAT CISL rappresentata dal Segretario Nazionale Fioruccio Fiorot;

ULTUCS UIL rappresentata dal Segretario Nazionale Ivana Veronese;

alla presenza di una delegazione di rappresentanti sindacali territoriali / aziendali per valutare e concordare i Piani Formativi 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 dato la possibilità di aderire al Conto Individuale Aziendale, per il finanziamento di Piani di formazione aziendale, settoriale e territoriale;
- le imprese interessate a questo Piano hanno aderito a FOR.TE, attraverso apposita indicazione sul DM10/02;
- le aziende intendono presentare i Piani Formativi per lo sviluppo delle competenze dei propri dipendenti;
- le parti sociali firmatarie del presente accordo promuovono i seguenti Piani:
  a) per Gruppo Coin S.p.A.: "Lo sviluppo delle competenze basic"
  b) per Coin S.p.A.: "Sviluppo delle competenze di vendita"
  c) per Oviesse S.p.A: " Sviluppare la capacità di vendere"
  d) per Upim S.r.l: "Il nuovo format"

  tali Piani saranno presentati a valere sul Conto Individuale Aziendale di FOR.TE;
  - i Piani comportano una ricaduta sulle modalità organizzative e occupazionali dei lavoratori interessati al percorso formativo, permettendo lo sviluppo del settore interessato a tale percorso.

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 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 Partitetico 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 e UIL;
- Il Piano Operativo delle Attività (POA) di FOR.TE per il 2008/2010;
- I Piani Formativi di Gruppo Coin S.p.A, Oviesse S.p.A, Coin S.p.A, a valere sull'Avviso 01/09;

SI CONCORDA CHE

I Piani Formativi sono rivolti alle 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;
B. Le Aziende dichiarano di dare integrale applicazione a tutte le parti del CCNL 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, che consenta 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 su proposta delle stesse.

Letto, Confermato e Sottoscritto

Per
Gruppo Coin S.p.A,
Oviesse S.p.A,
Coin S.p.A,
Upim Srl

FILCAMS CGIL

FISASCAT CISL

ULTUCS UIL

Personale di vendita OVS
coinvolto nel PIANO FORMATIVO FOR.TE

OVIESSE SPA
Titolo Piano "Sviluppare la capacità di vendere"
PIANO CON CONTO INDIVIDUALE

Progetti	Moduli	Numero ore	Numero persone coinvolte	ore per allievi	Tipologia di persone coinvolte	Numero di edizioni	Percentuale Maschile	Percentuale femminile
Vendita e Marketing	Fondamentali del mercato di riferimento	32	40	1280	Allievi gerenti	3	90%	10%
	Fondamentali del Visual	32	35	1120	Allievi gerenti	3	90%	10%
	Il prodotto come fattore competitivo	32	30	960	Allievi gerenti	2	90%	10%
	I Fondamentali del marketing applicati al retail	32	23	736	Capi reparto	2	10%	90%
	Focus sul prodotto	16	65	1040	Capi reparto	4	90%	10%
	La presentazione del prodotto	8	90	720	Direttori/Capi reparto	2	10%	90%
Sviluppo delle abilità personali	La gestione dei collaboratori	32	30	960	Allievi gerenti	2	90%	10%
	Comunicazione e autorevolezza	32	40	1280	Capi reparto	3	10%	90%
	La gestione dei collaboratori attraverso una comunicazione efficace	12	30	360	Direttori di filiale	2	80%	20%
	Efficacia personale e vendita merci	32	25	800	Capi reparto	2	10%	90%
	Vendere attraverso l'esperienza	32	20	640	Capi reparto	1	10%	90%
		ore	teste	ore per allievi				
Totali		608	428	9896				

Personale di vendita COIN
coinvolto nel PIANO FORMATIVO FOR.TE

COIN SPA
Titolo piano: "Sviluppo delle competenze di vendita"
PIANO CON CONTO INDIVIDUALE

Progetti	Moduli	Numero ore	Numero persone coinvolte	Ore per allievi	Tipologia di persone coinvolte	Numero di edizioni	Percentuale Maschile	Percentuale femminile
Vendita e Marketing	Gestione del negozio e degli indicatori di performance commerciale	8	40	320	Direttori di Negozio	2	70%	30%
	Gestire la pianificazione commerciale	48	30	1440	Allievi capo negozio	3	30%	70%
	Il visual merchandising di filiale	8	40	320	Visual	1	50%	50%
	Nuovo modello di servizio	16	50	800	Venditori	3	30%	70%
Sviluppo delle abilità personali	Sviluppo della capacità di vendere	1,5	500	750	Venditori	FAD	50%	50%
	La gestione dei collaboratori	8	40	320	Direttori di Negozio	2	70%	30%
	Il ruolo del capo negozio	16	160	2560	Capi Negozio	9	30%	70%
		ore	teste	ore*allievi				
TOTALI		249,5	820	6510				

Personale di vendita UPIM
coinvolto nel PIANO FORMATIVO FOR.TE

UPIM SRL
Titolo piano:"Il nuovo format"
PIANO CON CONTO INDIVIDUALE

Progetti	Moduli	Numero ore	Numero persone coinvolte	Ore per allievi	Tipologia di persone coinvolte	Numero di edizioni	Percentuale Maschile	Percentuale femminile
Vendita e Marketing	Nuovo Format Upim Pop e Modello di servizio	12	300	3600	Venditori, direttori, Capi negozio, visual, magazzinieri	23	70%	30%
	Il visual merchandising	16	20	320	visual di negozio	2	30%	70%
Sviluppo delle abilità personali	Il nuovo Modello di Competenze	16	30	480	Direttori di Negozio	2	50%	50%
	Guidare il team	16	80	1280	Capi Negozio	4	30%	70%
	Il ruolo del Capo Area	32	4	128	Capi Area	1	50%	50%
		ore	*teste*	*ore*allievi*				
TOTALE		436	434	5808				

Personale di vendita GRUPPO COIN
coinvolto nel PIANO FORMATIVO FOR.TE

GRUPPO COIN SPA
Titolo piano: Lo sviluppo delle competenze basic
PIANO CON CONTO INDIVIDUALE

Progetti	Moduli	Numero ore	n. persone	Personale	di cui gruppo	di cui coin	di cui oviesse	di cui upim	n. persone x ore	n. edizioni	n. ore formazione progetto
Lingue straniere	L'utilizzo della lingua straniera nei mestieri del retail	40	150	Professional di sede	30	40	60	20	6000	26	1040
Informatica	Come migliorare l'efficacia del proprio lavoro	8	60	Professional di sede	15	15	15	15	480	10	80
salute e sicurezza sul lavoro	Antincendio	8	90	Personale di vendita	0	40	40	10	720	20	160
	Primo soccorso-base	12	50	Personale di vendita	0	10	10	10	600	3	36
	Primo soccorso-rinnovo	4	270	Personale di vendita	0	100	100	70	1080	27	108
vendita e mktg	Gestione del negozio	16	100	Personale di vendita	0	0	80	20	1600	6	96
			tot teste	tot ore	teste GC	teste coin	teste ovs	teste upim	tot persone*ore	tot edizioni	
TOTALI			700	1520	45	205	305	145	10480	92	

Personale di vendita GRUPPO COIN extra piano FOR.TE da ottobre 2011

Dlgs 81 /08	1. Modalità e-learning in auto apprendimento e sessione d'aula 2. Modalità e-learning in auto apprendimento 3. Sessioni di aula per RLS	1. Direttori di Negozio e Capi Area 2. Tutto il personale di vendita 3. RLS nominati
Dlgs 231 e privacy	1. Modalità e-learning in auto apprendimento e con tutoring del Direttore di Negozio	1. Tutto il personale di vendita