



La tua
Campania
cresce in
Europa



*Centro Sperimentale di Sviluppo delle Competenze nel Settore
Finanziario e Assicurativo*

P.O.R. Campania FSE 2007 - 2013

Percorso di formazione post diploma per la figura professionale “Addetto alle attività commerciali di Banca”





La tua
Campania
cresce in
Europa

Il progetto

Le dinamiche evolutive del sistema finanziario stanno generando un processo di trasformazione delle strategie aziendali, dei modelli organizzativi, della cultura e dei profili professionali che sta coinvolgendo anche le realtà operative del territorio, parti integranti di grandi Gruppi nazionali, chiamate a razionalizzare i prodotti, ridefinire l'offerta, migliorare la qualità dei servizi, cogliere le opportunità offerte dalle nuove tecnologie, al fine di sviluppare il rapporto con le imprese, le autonomie locali, gli attori sociali e culturali, le famiglie, per sostenere la crescita sociale, economica e culturale del contesto regionale campano.

In tale scenario, il sistema finanziario deve sempre più confrontarsi con la necessità e l'opportunità di ridefinire la propria presenza sul territorio, qualificandosi anche in termini di utilizzo di strumenti e tecniche volte a:

- promuovere la nascita ed accompagnare la crescita di nuovi drivers dello sviluppo locale;
- comprendere le trasformazioni in atto nel contesto locale;
- promuovere forme di partnership con i diversi attori del territorio;
- assumere il ruolo di interlocutore attento e di snodo per la piccola e media impresa presente sul territorio regionale, capace di accompagnarla anche nei processi di crescita internazionale.

In ottica di learning region, il Centro Sperimentale di Sviluppo delle Competenze del Settore Finanziario e Assicurativo "BeALab - Banche e Assicurazione Laboratory" intende perseguire, attraverso le azioni previste, l'obiettivo di consolidare ed ulteriormente sviluppare la qualità dei processi formativi ed orientativi del personale, per accrescere le competenze e le expertise del settore finanziario ed assicurativo al fine di sostenere la crescita dell'economia locale ed il miglioramento delle dinamiche territoriali.



La tua
Campania
cresce in
Europa

Il Centro Sperimentale di Sviluppo di Competenze del Settore Finanziario e Assicurativo

Il Centro Sperimentale di Sviluppo delle Competenze del Settore Finanziario e Assicurativo “BeALab - Banche e Assicurazione Laboratory” mira a consolidare ed ulteriormente sviluppare la qualità dei processi formativi ed orientativi del personale, per accrescere le competenze e le expertise del settore finanziario ed assicurativo al fine di sostenere la crescita dell'economia locale ed il miglioramento delle dinamiche territoriali.

Il Centro Sperimentale di Sviluppo delle Competenze del Settore Finanziario e Assicurativo “BeALab – Banche e Assicurazione Laboratory”, ha come finalità quella di:

- sperimentare **attività di ricerca e metodologie formative** per lo sviluppo delle competenze nel settore finanziario e assicurativo e per la messa a sistema di interazioni virtuose tra istituzioni scolastiche, università, agenzie formative e imprese;
- diventare un **competence center** fondato su un knowledge specialistico e finalizzato al miglioramento delle performance del sistema e, più in generale, del territorio con il supporto di tecnologie di lavoro cooperativo in rete ad alta innovazione;
- favorire la **cooperazione tra partner** con competenze distintive specifiche e differenziate, per valorizzare le esperienze maturate nella ricerca di modelli di sviluppo delle competenze nei sistemi territoriali, nell'alta formazione, nella formazione continua, nella formazione post-diploma e post-universitaria, nell'orientamento, bilancio e certificazione delle competenze e nel placement;
- garantire il **presidio della centralità delle competenze**, esplicitando i risultati finali di apprendimento in termini di competenze documentabili, osservabili e riconoscibili, ai fini della loro messa in trasparenza e certificabilità;
- creare una **knowledge factory** concepita per diventare un punto di riferimento nazionale e internazionale;
- fornire una **risposta formativa e consulenziale** mirata per occupati e non occupati che vogliono costruire o migliorare le proprie competenze tecniche e manageriali, fondata sulla capacità di leggere le esigenze interne al sistema e di co-progettare assieme ai protagonisti del settore gli interventi funzionali allo sviluppo delle competenze e delle performance di business.



La tua
Campania
cresce in
Europa

Il percorso formativo "Addetto alle attività commerciali di banca"

Profilo professionale

L' **Addetto alle attività commerciali di Banca** svolge a diretto contatto con la clientela le operazioni di informazione e vendita di servizi/prodotti finanziari, creditizi e assicurativi, individuando, nell'offerta a disposizione, quelli più adeguati in funzione di regole, procedure e politiche commerciali fissate in base alle dimensioni della Filiale di appartenenza e del modello di business adottato dalla Banca.

In particolare, la figura professionale in oggetto opera con ampi spazi di autonomia provvedendo a:

- **Erogare i servizi di sportello**, ascoltando le richieste del cliente, garantendo un adeguato livello di qualità in termini di rapidità, disponibilità, precisione e affidabilità nelle risposte e prestando la massima attenzione sia alla sicurezza operativa (controllo delle norme antiriciclaggio, antirapina ecc.) sia alla soddisfazione dell'interlocutore
- **Curare la redditività del portafoglio clienti assegnato** (famiglie e privati), nel rispetto della soddisfazione dei bisogni del cliente, degli obiettivi e delle direttive assegnate
- **Realizzare correttamente le attività contabili e amministrative** a supporto dell'operatività di sportello, contribuendo all'ottimizzazione del livello di servizio della clientela.

Nello svolgimento dei suoi compiti, oltre a relazionarsi con il cliente deve interagire, con il direttore e/o vice direttore di filiale, con altri colleghi specialisti che operano in filiale e colleghi che lavorano presso l'Area territoriale di riferimento e/o la Sede centrale della Banca, quando la richiesta del cliente esula dalle sue competenze



La tua
Campania
cresce in
Europa

Obiettivi del percorso

Il percorso formativo di “**Addetto alle attività commerciali di Banca**”, mira a formare figure professionali in grado di svolgere le seguenti attività:

- **Erogare i “servizi di sportello”** al Cliente nel rispetto delle normative vigenti, curando le modalità di accoglienza della Clientela in linea con le direttive ricevute;
- **Presentare proposte e vendere prodotti e servizi “da banco”**, conciliando le esigenze del Cliente con gli obiettivi della Filiale;
- Effettuare la **rilevazione di eventuali lamenti e bisogni** espressi dalla Clientela e segnalarli alla Direzione affinché vengano correttamente gestiti;
- Provvedere alla **fidelizzazione del Cliente**, fornendo un servizio di qualità in linea con le attese e utilizzando modalità relazionali differenziate e personalizzate;
- Curare il **controllo del grado di rischio del portafoglio clienti**, collaborando con le diverse figure presenti in filiale all’individuazione di appropriate azioni da intraprendere;
- Contribuire all’**acquisizione di nuovi clienti** attraverso il network di relazioni sul territorio d’competenza;
- Curare la **correttezza** formale di tutta la **documentazione** prevista, nonché l’osservanza delle normative di legge (MIFID, ISVAP, ecc) e delle normative interne;
- Provvedere al **monitoraggio del portafoglio Clienti** e dei loro **conti correnti**, effettuare l’istruttoria e redigere le pratiche di affidamento dei propri Clienti, avvalendosi del supporto tecnico specialistico di altri colleghi;
- Realizzare il **corretto svolgimento delle incombenze contabili e amministrative** in conformità alle normative vigenti e alle direttive aziendali;
- Realizzare la **flessibilità del lavoro** in filiale in funzione delle esigenze dei clienti e dei carichi di lavoro dei colleghi.



Unione Europea



La tua
Campania
cresce in
Europa

Destinatari

Il corso è rivolto a **45 allievi effettivi**, 15 per ciascuna delle 3 edizioni corsuali previste, disoccupati e/o inoccupati, residenti da almeno sei mesi in Regione Campania, di cui il **50% donne**.

La partecipazione al corso sarà altresì garantita anche a **9 allievi uditori**, 3 per ciascuna delle 3 edizioni corsuali previste, scelti in ordine progressivo scorrendo la graduatoria finale approvata al termine delle selezioni.

Durata orario e sede di svolgimento

Il percorso formativo per la figura professionale di “**Addetto alle attività commerciali di Banca**”, avrà la durata di **600 ore**, di cui **420 ore** di formazione d’aula e **180 ore** di stage .

Le attività didattiche si articolano in 3 edizioni sperimentali e si svolgeranno secondo il calendario del corso che prevede una frequenza giornaliera di **6 ore** (dalle ore 8:30 alle ore 14.30) per le attività d’aula, e di **7,30 ore** (dalle ore 8.30 alle 13.30 e dalle ore 14.30 alle ore 17.00), per le attività di stage.

Le tre edizioni del corso si svolgeranno presso:

- **CONFORM S.c.a.r.l.**, Collina Liguorini – Centro Direzionale Banca della Campania, Avellino (AV)
- Istituto d’Istruzione Superiore “**Adriano Tilgher**”, Via Casacampora 3, Ercolano (Na)
- Istituto Tecnico “**Guido Carli**”, Via S.G. Moscati 1, Casal di Principe (CE).

Per le attività di stage in azienda, le modalità e le sedi di svolgimento, saranno indicate durante le fasi di avvio dell’intervento formativo

E’ consentito un numero di ore di assenza, a qualsiasi titolo, pari a **120 ore** (20% del totale del monte ore). Gli allievi che supereranno tali limiti perderanno automaticamente il diritto a partecipare al percorso formativo. **La frequenza è obbligatoria.**

Indennità di frequenza

Agli allievi effettivi al percorso formativo sarà corrisposta un’indennità di frequenza pari a € 2,50 lordi per ogni ora di effettiva presenza.

Esclusivamente per le attività di stage, è previsto altresì un rimborso delle spese di vitto, effettivamente sostenute e documentate, nel valore massimo di € 10,42.

Agli allievi uditori non sarà corrisposta alcuna indennità e di frequenza e non è previsto il rimborso delle spese di vitto per le attività di stage

Articolazione del percorso

Il percorso formativo per “**Addetto alle attività commerciali di Banca**” è stato articolato in **unità formative** per l’acquisizione delle **competenze tecniche** e dei **comportamenti professionali** propri della figura target, attraverso un set di moduli correlati alle conoscenze e alle abilità costitutive di ciascuna competenza attesa in relazione alle attività/responsabilità richieste per il ruolo di possibile inserimento lavorativo.

Unità Formative	Moduli Correlati
1. Procedure e Norme per l’esecuzione dei servizi di cassa	Normativa di sicurezza sul lavoro
	Procedure di sportello (Front Office)
	Normativa CAI e Usura
2. Tecniche, procedure e regole per commercializzare i servizi e prodotti “da banco”	Tecniche di “customer care”
	Procedure di sportello (Front Office)
	Normativa su investimenti
3. Tecniche e Norme per lo sviluppo, la gestione e il monitoraggio della relazione con la clientela	Tecniche di “customer care”
	Conoscenza del mercato locale “retail”
	Normativa su investimenti
	Mercati finanziari di base
	Prodotti finanziamento retail
	Prodotti di investimento
	Indici macro-economici
Gestione budget commerciale	
4. Tecniche di gestione dell’istruttoria e delle pratiche di affidamento	Modalità accertamento elementi informativi per istruttoria domanda di fido
	Tecniche di valutazione del merito creditizio dei privati
	Procedura di istruttoria delle domande di affidamento
	Monitoraggio della qualità del portafoglio crediti
	Metodologie di controllo periodico del credito

Articolazione del percorso

Unità Formative	Moduli Correlati
5. Tecniche e Norme per il corretto svolgimento delle incombenze amministrative, contabili e operative di Filiale	Procedure e servizi di filiale (Back Office)
	Normativa fiscale persone e famiglie
	Normativa fiscale imprese
	Diritto e legislazione del lavoro
6. Sviluppo dei comportamenti	Analisi
	Sintesi
	Soluzione dei problemi
	Comunicazione
	Lavorare in gruppo
	Orientamento al Cliente
	Convincimento
	Negoziazione
	Accuratezza
	Tenacia
	Organizzazione
	Controllo
	Orientamento ai risultati
	Iniziativa
Gestione dello Stress	
Flessibilità	



La tua
Campania
cresce in
Europa

Attestato di qualifica professionale

Le azioni formative previste dal percorso in oggetto si concluderanno con l'esame finale per accertare il grado di apprendimento da parte dei destinatari.

Nel rispetto della normativa regionale sarà richiesta la costituzione della Commissione di Esame, composta secondo le modalità previste dalla normativa regionale vigente, che sarà tenuta a verificare la documentazione relativa ai candidati ed a definire termini e modalità delle operazioni d'esame.

L'esame finale consentirà di verificare l'acquisizione delle competenze professionali al termine del percorso formativo svolto e sarà strutturato in:

- una prova scritta o una prova pratica sul programma svolto;
- una prova orale significativa ai fini della valutazione delle competenze insite nel profilo professionale, nonché di indagine ed approfondimento sulla esperienza di stage e di altri aspetti che la Commissione ritiene utile verificare.

La valutazione complessiva accerta il possesso o meno delle competenze richieste dalla figura professionale e tiene conto:

- della valutazione di ogni allievo espressa durante il percorso formativo;
- della valutazione espressa dall'azienda ospitante durante il periodo di stage;
- dell'esito dell'esame finale.

Il superamento dell'esame finale consentirà il rilascio del "**Certificato di qualifica professionale**", vidimato e archiviato dall'Amministrazione regionale. Tale certificato, conforme a quanto previsto dal D.M.12 marzo 1996, pubblicato in G.U.R.I. 5 aprile 1996, n.81, costituisce titolo per l'esercizio di una attività ben definita con capacità acquisite di utilizzare i relativi strumenti e tecniche.



La tua
Campania
cresce in
Europa

Placement

Al termine del percorso formativo sarà prevista un'azione di tutoring finalizzata a far emergere interessi, caratteristiche ed attitudini per individuare e suggerire eventuali sbocchi occupazionali in linea con il profilo in uscita di "Addetto alle attività commerciali di Banca".

Verranno, in tal senso, realizzate azioni di affiancamento, mediante assistenza nella simulazione di colloqui di selezione, nella stesura del CV, nel potenziamento delle tecniche di presentazione di sé, nell'invio dei CV ad una mail-list di aziende operanti nel settore di riferimento del progetto.

L'attività in oggetto sarà sviluppata applicando la metodologia e gli strumenti adottati dal Centro con l'apposita linea di azione progettuale dedicata alla **Sperimentazione del sistema di counseling per sostenere l'inserimento e lo sviluppo professionale**.





La tua
Campania
cresce in
Europa

Partner coinvolti



CONFORM - Consulenza, Formazione e Management .S.c.a.r.l. opera da 18 anni a livello nazionale e internazionale su un'ampia gamma di tematiche, con format e soluzioni innovative. Con il supporto di personale esperto e di un team consolidato di validi formatori e consulenti, promuove e sviluppa importanti progetti diretti al mercato e alle piccole, medie e grandi aziende, mediante:

- lo sviluppo di una pluralità di prodotti/servizi integrati, così sintetizzabili:
 - analisi dei fabbisogni formativi a livello individuale, aziendale, settoriale e territoriale;
 - analisi di scenario e ricerche socio - economiche strategiche per i processi di business;
 - assessment e development delle competenze delle persone;
 - definizione di repertori professionali (dizionari di competenze);
 - progettazione, gestione e rendicontazione di Piani Formativi Settoriali, Territoriali, Aziendali, Individuali e di Voucher;
 - progettazione e erogazione di iniziative di formazione professionale, work experiences ed inserimento lavorativo dei giovani;
 - sviluppo, applicazione e trasferimento di metodologie didattiche innovative ed efficaci;
 - alta formazione manageriale;
 - formazione formatori.
- la progettazione, lo sviluppo e l'implementazione di prodotti formativi multimediali multidisciplinari;
- la progettazione e realizzazione di modelli e strumenti per lo studio di fattibilità (business plan) e per l'avvio e lo sviluppo di nuove iniziative imprenditoriali;
- l'assistenza tecnica ad Istituzioni Pubbliche per la promozione e gestione di iniziative di sviluppo sostenibile;
- l'assistenza tecnica e consulenziale alle aziende del settore del credito;
- il sostegno e l'assistenza tecnica ad imprese agricole, artigiane, industriali, cooperative, commerciali e del terziario, favorendo l'aggiornamento/sviluppo delle competenze del personale dipendente, la nascita di iniziative capaci di generare nuove opportunità imprenditoriali e produrre nuova occupazione;
- la realizzazione di ricerche di mercato, di indagini, di analisi organizzative e diagnosi strutturali di efficacia/efficienza, volte al reengineering dei processi e all'utilizzo delle nuove tecnologie.



La tua
Campania
cresce in
Europa

Partner coinvolti



Intesa Sanpaolo Formazione, società consortile per azioni, è l'Agenzia Formativa senza fini di lucro del Gruppo Intesa Sanpaolo.

La sua mission è realizzare progetti formativi per i clienti del Gruppo Intesa Sanpaolo, qualunque sia il settore economico di appartenenza.

Ha un'esperienza maturata in oltre 20 anni di attività, svolta sia a livello nazionale che internazionale, ed è accreditata presso i maggiori Fondi Interprofessionali.

Intesa Sanpaolo Formazione aiuta i clienti del Gruppo Intesa Sanpaolo a crescere, affiancandoli nelle sfide riguardanti:

- il passaggio generazionale
- la crescita del management interno
- l'internazionalizzazione
- l'innovazione

Inoltre, svolge attività di ricerca applicata alla formazione e di consulenza per lo sviluppo e l'orientamento delle persone.

Intesa Sanpaolo Formazione offre ai propri clienti tre tipologie di servizi:

1. Progettazione, organizzazione ed erogazione di interventi formativi, da effettuarsi in aula e/o a distanza, in ambito nazionale e internazionale, sia a livello aziendale che interaziendale, interagendo anche con le principali Associazioni di Categoria
2. Ricerca delle fonti di finanziamento per le attività formative
3. Assistenza tecnica per l'utilizzo, la gestione, l'amministrazione e la rendicontazione dei Fondi a sostegno della formazione

Inoltre, la capillare presenza territoriale del Gruppo Intesa Sanpaolo consente l'interazione con progetti/programmi di:

- Istituzioni, quali Ministeri e Regioni e organismi Bilaterali
- Associazioni di Categoria e Imprenditoriali
- Soggetti di sviluppo locale, pubblici e privati.



La tua
Campania
cresce in
Europa

Partner coinvolti



Il Banco di Napoli è una delle più importanti e più antiche banche storiche italiane, in quanto le sue origini risalgono ai cosiddetti banchi pubblici dei luoghi pii, sorti a Napoli tra il XVI e il XVII secolo, in particolare ad un Monte di Pietà fondato nel 1539 per concedere prestiti su pegno senza interessi, il quale nel 1584 aprì una cassa di depositi, riconosciuta da un bando del viceré di Napoli nello stesso anno.

A seguito delle ultime operazioni societarie di fusione del Gruppo Sanpaolo IMI nel gruppo Intesa, avvenute nel 2006, al Sanpaolo Banco di Napoli è stato demandato il compito di presidiare le quattro regioni meridionali della Campania, Puglia, Basilicata e Calabria, oltre all'agenzia presso Palazzo Montecitorio a Roma.

L'8 giugno 2007, a seguito di una delibera dell'Assemblea dei soci, la Banca ha nuovamente assunto la denominazione di Banco di Napoli S.p.A.

Il Banco di Napoli svolge la tradizionale attività di intermediazione creditizia e garantisce un'offerta di servizi finanziari ad essa correlati, secondo il modello organizzativo adottato dal Gruppo di appartenenza Intesa Sanpaolo.

Pertanto aderisce alle finalità e alle indicazioni del Codice di Autodisciplina delle Società Quotate di Borsa Italiana ed è dotata di un sistema di governance in linea con i principi contenuti nello stesso e con le raccomandazioni formulate dalla Consob in materia nonché, in generale, con la best practice riscontrabile in ambito nazionale e internazionale, il cui obiettivo è di garantire adeguate ripartizioni di responsabilità e poteri attraverso un corretto equilibrio tra funzioni di gestione e di controllo.



La tua
Campania
cresce in
Europa

Partner coinvolti



La **Federazione Campana delle Banche di credito Cooperativo**, è una società cooperativa che raggruppa le 19 Banche di Credito Cooperativo della Campania, oltre a una società partecipata (Si Campania), espressione della mission del Credito Cooperativo Campano.

Federcampana rappresenta una delle 15 Federazioni Locali di cui è composta la struttura della Federazione Nazionale delle Banche di Credito Cooperativo

Le BCC sono banche caratterizzate da una formula imprenditoriale specifica, un codice genetico costituito da tre molecole fortemente interrelate: quella della cooperazione, quella della mutualità, quella del localismo.

Che si traducono in:

- impresa a proprietà diffusa
- orientamento alla sostenibilità
- legame totale e permanente con il territorio

Per la loro peculiarità, in 130 anni di storia, le BCC si sono rese protagoniste e propulsori di numerose iniziative, che hanno origine e finalità nella “scelta di costruire il bene comune”, espressa nell’articolo 2 dello Statuto tipo.

L’impegno delle BCC è infatti, da sempre, quello di tradurre l’obiettivo del perseguimento di un interesse reciproco in esperienze concrete.

In questa ottica vanno lette le tante esperienze realizzate e dirette a sostenere i diversi soggetti - soci, clienti, imprese, famiglie, associazioni, ecc. - che vivono e operano nel territorio di riferimento delle BCC. Come anche in territori lontani. Perché la reciprocità è un metodo che funziona a tutte le latitudini.



La tua
Campania
cresce in
Europa

Partner coinvolti



L'attuale **Istituto di Istruzione Superiore** nasce ad Ercolano come Istituto Tecnico Commerciale, nel 1985, con sede in via Marittima, 3. Negli anni '90 l'Istituto professionale per il commercio diventa Istituto professionale per i servizi turistici e commerciali. Nel 1994 viene consegnata la nuova sede di via Casacampora,3 e l'ITC prende il nome di: ITC Adriano Tilgher, (Resina, 1887 – Roma, 1941, filosofo e saggista italiano). Nell'anno scolastico 1996/1997 inizia la sperimentazione Igea (Indirizzo giuridico economico aziendale). Nel 2000 l'Istituto Adriano Tilgher diventa Istituto di Istruzione Superiore e nel 2001 nasce il Liceo Scientifico per il settore economico ad indirizzo "Amministrazione, Finanza e Marketing" e "Turismo". Nell'anno scolastico 2010/2011 nasce il Liceo linguistico

Con delibera regionale del 21 febbraio 2011, Ercolano ha riavuto l'Istituto Professionale riconvertito nel settore dei servizi - Servizi per l'enogastronomia e l'ospitalità alberghiera. La richiesta di confluenza dell'Istituto professionale per il commercio nel settore dei servizi: indirizzo - Servizi per l'enogastronomia e l'ospitalità alberghiera - per l'anno scolastico 2011/2012, si spiega con la complessità del territorio, allocato in una felice posizione geografica, il Miglio d'Oro, caratterizzato da una forte vocazione turistica alberghiera per la presenza di una ricchezza culturale, quale gli scavi, unici al mondo.

L'**Istituto di Istruzione Superiore "Adriano Tilgher"**, frequentato attualmente da **1178** allievi, comprende i seguenti segmenti di istruzione:

- liceo scientifico
- liceo linguistico
- istituto tecnico – settore economico – indirizzo "amministrazione, finanza e marketing"
- istituto professionale - settore dei servizi – indirizzo: "servizi per l'enogastronomia e l'ospitalità alberghiera"

Le principali finalità degli interventi posti in essere mirano :

- all'istruzione, formazione, qualificazione dei giovani per lo sviluppo delle capacità e delle competenze tecnologiche e professionali per l'inserimento nel mondo del lavoro e nell'Università;
- allo sviluppo delle capacità di utilizzazione di tecnologie avanzate, quali aule multimediali, informatiche e linguistiche;
- alla progettazione, al coordinamento e all'attuazione di azioni mirate all'integrazione dell'istituzione scolastica e dei suoi prodotti nel tessuto sociale e nell'assetto ambientale del territorio di appartenenza.



La tua
Campania
cresce in
Europa

Partner coinvolti



MIUR
ISSS "G. Ronca"
SOLOFRA (AV)

L'ISSS "Gregorio Ronca" di Solofra iniziò la sua attività di crescita culturale, civile e sociale nell'anno 1969, come sezione staccata dell'I.T.C. "L. Amabile" di Avellino.

I primi alunni furono ospitati nella Palestra della Scuola Elementare di Via Casa Papa. Nell'anno successivo passarono nei locali sovrastanti il cinema "Giordano".

Nel 1975 la Scuola, sempre più rispondente alle esigenze del territorio, si trasferì nel Palazzo Gagliardi di Via Fratta, distrutto poi nella terribile Domenica del 23 Novembre 1980.

Ospitato per poco tempo nei locali della Scuola Media di Via Casa Papa, l'I.T.C. ebbe, poi, una sistemazione che doveva essere provvisoria, ma che durò ben 10 anni, nei prefabbricati di Via Fratta. La Scuola, successivamente, fu trasferita in Via Turci.

Nel 1982 l'I.T.C. ottenne dal Ministero della P.I. l'autonomia divenendo a sua volta, sede centrale rispetto alla sezione staccata di Montoro Inferiore.

E' dal 1994 che l'Istituto opera in un vero edificio scolastico rispondente ai bisogni di un'utenza sempre più esigente e numerosa; esso è stato costruito con i fondi degli Americani, in Via Melito, all'uscita dell'autostrada Salerno - Avellino.

Gli allievi, che hanno frequentato l'I.T.C. "G. Ronca" di Solofra, si sono sempre distinti in tutti i campi per le loro conoscenze e professionalità.



La tua
Campania
cresce in
Europa

Partner coinvolti



L'Istituto Tecnico Commerciale "Guido Carli" di Casal di Principe vuole porsi come punto di riferimento valido per i giovani che debbono essere persone, cittadini e tecnici capaci di inserirsi nel mondo universitario e del lavoro.

Esso è aperto ad ogni **innovazione** e pronto a rispondere efficacemente alle richieste della mutevole realtà socio-economica consapevole di essere l'unica risorsa formativa sul territorio.

L'Istituto, nel rispetto della libertà di insegnamento, della libertà di scelta educativa delle famiglie e delle finalità generali del sistema, concretizza gli obiettivi nazionali in **percorsi formativi funzionali** alla realizzazione del **diritto ad apprendere** e alla **crescita educativa** di tutti gli alunni, riconosce e valorizza le diversità, promuove le potenzialità di ciascuno adottando tutte le iniziative utili al raggiungimento del successo formativo.

Diversi **laboratori tecnici e tecnologici, artistico - espressivi e ricreativi**, un'ampia palestra e campetti sportivi, oltre a migliorare i normali insegnamenti, consentono anche l'effettuazione di attività complementari, alcune di esse in orario pomeridiano.

Con fondi europei, nazionali o d'istituto, vengono finanziati numerosi progetti educativi e didattici finalizzati a potenziare abilità e competenze, e a fornire agli studenti corsisti attestati di pre-qualifica e qualifica professionale spendibili nel mondo del lavoro.

Pur non sottovalutando la enorme modificazione che sta assumendo il concetto di distanza in una realtà sempre più caratterizzata dalla globalizzazione, uno degli obiettivi dell'Istituto Tecnico "Guido Carli" è quello di curare la preparazione di un ragioniere che, partendo dalla realtà micro-economica circostante, sappia disporre delle competenze che possano consentire l'inserimento nel mondo del lavoro o la prosecuzione negli studi universitari: un Ragioniere che punti a diventare un vero e proprio consulente d'azienda, che sappia orientarsi nell'informazione on-line, dalla ricerca nelle banche dati al giornale elettronico; l'Information Technology ormai è utilizzata in tutti i settori aziendali, sia per snellire e rendere efficienti i processi di produzione interni, sia per migliorare i rapporti con clienti e fornitori.



La tua
Campania
cresce in
Europa

Partner coinvolti

project & planning consultants



Project & Planning, è una società di consulenza direzionale e organizzativa che opera dal 1997 nelle aree della pianificazione strategica, dell'analisi organizzativa, del marketing strategico e operativo.

Il know-how maturato dai singoli partner, costantemente aggiornato e arricchito dal contributo del team di consulenti, permette di realizzare numerose tipologie di interventi consulenziali e formativi rivolti sia ad aziende che a enti e istituzioni della Pubblica Amministrazione.

Project & Planning Consultants è specializzata in interventi di consulenza direzionale e di formazione altamente qualificati e "tagliati" sulle specifiche esigenze dei clienti.

La mission aziendale si esplicita nell'offerta di servizi consulenziali concreti ed efficaci e nella proposta di soluzioni operative definite sulle singole realtà aziendali.

I cardini su cui essa si basa sono tradizione ed innovazione.

La tradizione nasce con l'esperienza ed è anche frutto di collaborazioni con altre aziende di ogni dimensione e settore.

L'innovazione è il risultato di una costante attività di ricerca e di investimenti in tecnologie e risorse umane, tesa al raggiungimento di elevati livelli qualitativi dei servizi tale da realizzare un'autentica differenziazione sia in termini di marchio che di immagine aziendale rispetto agli altri competitors.



La tua
Campania
cresce in
Europa



*Centro Sperimentale di Sviluppo delle Competenze nel Settore
Finanziario e Assicurativo*



UNIVERSITÀ DEGLI STUDI DI SALERNO

