

**Rif. 216/18/FOR/SPE**  
n° da citare nell'ordine

**OGGETTO:** Offerta per corsi di formazione multaziendale nell'area "GESTIONE AZIENDALE".

Con la presente Vi trasmettiamo la ns. migliore offerta per l'attività in oggetto, proposta dal ns. Dott. Ing. G. Gaetani.



## 1. PRESENTAZIONE

- 1.1 **Il Gruppo 2G Management Consulting S.r.l.** è una Società di consulenza direzionale che, con i suoi 32 esperti, **progetta i servizi** secondo le modalità descritte nel Manuale della Qualità e nelle Procedure Operative in esso richiamate.
- 1.2 **Il Gruppo 2G Management Consulting s.r.l. ha una specifica e lunga esperienza nella progettazione ed erogazione di corsi di formazione oltre che essere accreditato dalla Regione Piemonte** conformemente al D.M. 166 del 25.5.2001 con cert. 575/001 del 15.12.2004 e cod. op. D29997 per "Riconoscimento di corsi ai fini dello svolgimento dell'attività professionale".  
Il Gruppo 2G è inoltre, in possesso di tutti i requisiti indicati dal punto 4.2.2 lettere a, b, c dell'accordo della "Conferenza Stato-Regioni" (G.U.R.I. n. 37 del 14.2.2006) per l'erogazione dei corsi di formazione per RSPP/ASPP di cui al D.Lgs. 81/08 s.m.i..
- 1.3 **Il Gruppo 2G è abilitato dalla Regione Piemonte come "soggetto formatore" per la formazione in materia di salute e sicurezza sul lavoro dei Lavoratori, Preposti, Dirigenti** come definito dall'accordo della "Conferenza Stato-Regioni" del 21.12.2011 in attuazione dell'art. 37 del D.Lgs. 81/08 e s.m.i..
- 1.4 **Il Gruppo 2G è inoltre qualificato dalla Regione Piemonte come "soggetto formatore" per l'abilitazione degli addetti alla conduzione delle attrezzature di lavoro** come definito dall'accordo della "Conferenza Stato-Regioni" del 22.02.2012 in attuazione dell'art. 73, comma 5 del D.Lgs. 81/08 e s.m.i..
- 1.5 **I docenti sono specialisti con esperienza pluriennale sia nel settore della formazione sia nel settore della prevenzione, sicurezza e salute nei luoghi di lavoro**, e la loro competenza (conoscenza, abilità professionale e comportamento) è idoneamente riconosciuta.

Per accettazione *data, timbro, firma e P.IVA*

Rif. 216/18/FOR/SPE - Pag. 1 di 9

- 1.6 Il Gruppo 2G ha creato al proprio interno un 'AREA FORMAZIONE FINANZIATA che dispone di consulenti specializzati, che monitorano costantemente le opportunità di finanziamento sul territorio e sono in grado di supportare le Aziende/Clienti in tutte le fasi dell'incontro con il mondo del finanziato.
- 1.7 Il Gruppo 2G è inoltre qualificato da FONDIMPRESA come Soggetto Proponente sugli Avvisi del Conto di Sistema oltre ad avere il proprio catalogo formativo qualificato da Fondimpresa.



## 2. ATTIVITA' FORMATIVA

Di seguito i corsi proposti dal Gruppo 2G nell'area GESTIONE AZIENDALE.

Tali corsi sono stati programmati in forma "multiaziendale" per consentire ai partecipanti di contenere i costi senza compromettere la qualità del corso; infatti le aziende coinvolte hanno caratteristiche tali da rendere comunque omogenea la trattazione degli argomenti in oggetto.



### 1. CORSO DI FORMAZIONE "COME IMPOSTARE UFFICIO GESTIONE E RECUPERO CREDITI"

#### Programma:

- Chi è il Credit Manager: ruolo e funzioni nelle aziende
- Il ciclo attivo: dove si nascondono le insidie che non mi permettono di incassare
- La selezione del cliente
- Il fido
- La dilazione di pagamento
- Gli strumenti di pagamento
- Sconti finanziari
- Informazioni commerciali
- Assicurazione del credito
- Organizzazione Ufficio Recupero Crediti
- Lettere di sollecito
- Sollecito telefonico
- Piani di rientro
- Concordati/Fallimenti
- Gestione pratiche legali
- Messa a perdita del credito

**Durata: 8 Ore**



### 2. CORSO DI FORMAZIONE SUGLI "ACQUISTI VERDI"

#### Programma:

- Green Public Procurement
- Il Ruolo del Buyer nel processo di Green Supply Chain
- Strumenti per gli Acquisti «verdi»
- Contrattualistica Green

Per accettazione *data, timbro, firma e P.IVA*

- La negoziazione «verde»
- L'Etica e lo sviluppo sostenibile

**Durata: 8 ore**



### 3. CORSO DI FORMAZIONE SULLA "NEGOZIAZIONE PER GLI ACQUISTI"

**Programma:**

- Definizione Trattativa di Acquisto
- Caratteristiche Temporali
- Le Fasi principali di una Trattativa
- Il Buyer e la conoscenza del prodotto: opportunità e credibilità
- Matrice di Negoziazione
- Spazio di utilità individuale
- BATNA
- Tattiche nella Trattativa: Atteggiamenti possibili
- Clima, Luogo, Attori Preposti
- La Trattativa comportamentale
- Aspetti comportamentali : ascolto empatico ed assertività
- Gli stili Negoziali

**Durata: 8 Ore**



### 4. CORSO DI FORMAZIONE SULLA "CONTRATTUALISTICA PER GLI ACQUISTI"

**Programma:**

- Scelta del Fornitore Cenni
- Processo di Selezione del Fornitore
- Offerta e Break down cost
- Scelta del Fornitore
- Approfondimento: Incoterms
- Lettera d'Intenti
- LTA Long Term Agreement
- Ordine di Acquisto/Ordini Quadro
- SOW Statement of Work
- Condizioni Generali di Fornitura
- Capitolato di Fornitura
- Contratto di compravendita
- Compravendita domestica
- Conclusione del contratto :proposta e accettazione
- Il rischio di perimetro del bene
- La consegna
- Compravendita internazionale
- Trasferimento di proprietà
- Passaggio dei rischi
- Legge applicabile
- Contratto di Fornitura di beni e servizi
- Inadempienze e Tutele
- Codesign e forme contrattuali

Per accettazione *data, timbro, firma e P.IVA*

- Outsourcing e forme contrattuali: Interposizione di Manodopera
- Forme contrattuali particolari
- Contratto di somministrazione
- Subfornitura
- Contratto di appalto
- Nozione e Natura giuridica
- Attività dell'appaltatore
- Attività del committente
- Estinzione dell'appalto
- Subappalto

**Durata: 8 Ore**



## 5. CORSO DI FORMAZIONE SUL “MARKETING DI ACQUISTO E GESTIONE DEI FORNITORI”

### Programma:

- Processi Organizzativi
- Il Processo di Acquisto
- Analisi di Mercato e il Marketing di acquisto
- Scelta del Fornitore – Modulo di Richiesta offerta
- I KPI e il Reporting
- Elementi di programmazione e gestione scorte per il Buyer
- Gestione Materiali classe ABC Pareto
- Lead Time
- Lotti economici
- Gestione dei mancanti
- La matrice di Kraljic
- Cost Reduction
- Strumenti e Leve
- Standardizzazione dei prodotti
- Componenti Carry Over
- Outsourcing
- Design to Cost e la filosofia del Target Cost
- Redesign to Cost
- Sviluppo Fornitori
- Total Cost of Ownership

**Durata: 8 Ore**



## 6. CORSO DI FORMAZIONE “IL BUYER E LO SVILUPPO DI NUOVI PRODOTTI”

### Programma:

- Il ruolo della Funzione Acquisti nello Sviluppo Nuovi Prodotti
  - Il Team Interfunzionale
  - Il Modello Stage- Gate : dall'Ideazione allo Start of Production
  - Ruolo e responsabilità del Buyer nelle Fasi del Modello Stage Gate
  - Organizzazione della Funzione Acquisti nello Sviluppo Nuovi Prodotti

Per accettazione *data, timbro, firma e P.IVA*

- Gli Obiettivi dell'Early Involvement
  - La Selezione e la Nomina del Fornitore nello Sviluppo Nuovi Prodotti
  - La valorizzazione della BOM (Bill of Material ) e il rispetto del Target Cost
  - L'allestimento di Prototipi estetici e Prototipi funzionali : tempi e costi
  - Come condurre Verifiche di Prodotto e Verifiche di Processo
  - Leve per la realizzazione di Cost Saving
  - La riduzione del Time to Market come fattore critico di successo
- Modulistica e Procedure
- Strumenti e Leve competitive

**Durata: 8 Ore**



## **7. CORSO DI FORMAZIONE SUL CONTROLLO COSTI E VALUTAZIONE DEI PROCESSI AZIENDALI**

### **Programma:**

- Analisi e controllo dei costi, finalizzato al miglioramento delle prestazioni in termini sia di efficienza che di efficacia;
- Rilevazioni quantitative e qualitative delle prestazioni gestionali volte alla valutazione dei processi aziendali in chiave economica e per la correlazione di ricavi e costi;
- Verifiche sul ritorno degli investimenti.

**Durata: 8 Ore**



## **8. CORSO DI FORMAZIONE SULLA PIANIFICAZIONE FINANZIARIA**

### **Programma:**

- Gestione di tesoreria (revisione ed armonizzazione termini di incasso/pagamento in un'ottica di contenimento degli oneri bancari);
- Predisposizione dei flussi di cassa periodici e determinazione dei fabbisogni finanziari futuri;
- Assistenza nelle operazioni di richiesta di finanziamenti bancari e nella negoziazione delle linee di credito;
- Controllo dei crediti commerciali e gestione dello scaduto clienti.

**Durata: 8 Ore**

### **ORGANIZZAZIONE DEI CORSI**

Ciascun corso avrà una **durata totale di 8 ore**.

Tali corsi si svolgeranno presso la **sede del Gruppo 2G (Largo Re Umberto, 106 a Torino)** secondo un calendario che sarà definito successivamente.

Tali corsi si svolgeranno solo **al raggiungimento del numero minimo di discenti necessari per l'erogazione del corso (CINQUE)**. Pertanto il Gruppo 2G Management Consulting si riserva la facoltà di modificare i programmi, dandone tempestiva comunicazione agli iscritti.

Per accettazione *data, timbro, firma e P.IVA*



## CERTIFICATO DI ATTESTAZIONE PER LA SUCCESSIVA REGISTRAZIONE SUL LIBRETTO FORMATIVO

Al termine dell'attività e a superamento della verifica finale, **viene rilasciato un certificato che attesta l'avvenuta esecuzione del corso, l'avvenuta partecipazione del personale e, quando necessario, la verifica del livello di conoscenza acquisito dallo stesso.**

**Il tutto viene opportunamente registrato dalla ns. Segreteria Tecnica** al fine di dimostrare l'avvenuta qualificazione del personale per la gestione del periodo di riqualificazione dello stesso personale nel tempo.

Questa attività si inserisce nell'ambito della **tracciabilità della formazione** per una successiva registrazione **nel libretto formativo del cittadino**. Questo strumento è stato **previsto dall'accordo Stato-Regioni del 18.02.2000, regolamentato dal D.M. n. 174/2001 e con il D.Lgs. n. 276/2003** ha ricevuto una prima concreta spinta attuativa e per quanto riguarda la formazione sulla Sicurezza nei luoghi di lavoro è requisito cogente di cui al D.Lgs. 81/08 e s.m.i..

**Sul Libretto Formativo, rilasciato dalla Regione o soggetto appositamente delegato, verranno registrate le competenze acquisite durante la formazione** (nei vari stadi lavorativi) **effettuata da soggetti accreditati dalle Regioni nonché altre competenze acquisite purché riconosciute e certificate.**

Il Gruppo 2G segnalerà ad inizio anno le qualifiche in scadenza.



## TEMPI, PREZZO, MODALITA' DI PAGAMENTO, POLIZZA ASSICURATIVA, BUSINESS MANAGER



### TEMPI & PREZZI

1. **CORSO DI FORMAZIONE "COME IMPOSTARE UFFICIO GESTIONE E RECUPERO CREDITI"**  
Prezzo per ogni partecipante ..... € 175,00
2. **CORSO DI FORMAZIONE SUGLI "ACQUISTI VERDI"**  
Prezzo per ogni partecipante ..... € 175,00
3. **CORSO DI FORMAZIONE SULLA "NEGOZIAZIONE PER GLI ACQUISTI"**  
Prezzo per ogni partecipante ..... € 175,00
4. **CORSO DI FORMAZIONE SULLA "CONTRATTUALISTICA PER GLI ACQUISTI"**  
Prezzo per ogni partecipante ..... € 175,00
5. **CORSO DI FORMAZIONE SUL "MARKETING DI ACQUISTO E GESTIONE DEI FORNITORI"**  
Prezzo per ogni partecipante ..... € 175,00

Per accettazione *data, timbro, firma e P.IVA*

6. **CORSO DI FORMAZIONE “IL BUYER E LO SVILUPPO DI NUOVI PRODOTTI”**  
Prezzo per ogni partecipante ..... € 175,00
7. **CORSO DI FORMAZIONE SUL CONTROLLO COSTI E VALUTAZIONE DEI PROCESSI AZIENDALI**  
Prezzo per ogni partecipante ..... € 175,00
8. **CORSO DI FORMAZIONE SULLA PIANIFICAZIONE FINANZIARIA**  
Prezzo per ogni partecipante ..... € 175,00

**Nota:** Tali prezzi si intendono applicabili solo considerando gruppi di minimo **CINQUE** partecipanti.

Tali prezzi comprendono:

- La preparazione e la fornitura del materiale didattico per ciascun partecipante
- Test di verifica apprendimento
- **IL CERTIFICATO INDIVIDUALE DI CONOSCENZA ACQUISITA (CHE VI SARA' CONSEGNATO DURANTE L'ULTIMA LEZIONE DEL CORSO PREVIA VERIFICA DEL PAGAMENTO attraverso la consegna alla ns. segreteria tecnica della Vs. contabile di bonifico).**

## **MODALITA' E TERMINI DI PAGAMENTO**

La fatturazione sarà effettuata al momento della conferma dell'attivazione del corso e contestualmente dovrà avvenire il pagamento tramite bonifico bancario sulla base dei dati contenuti nella relativa fattura. I prezzi sono da ritenersi IVA esclusa.

## **POLIZZA ASSICURATIVA**

Il Gruppo 2G Management Consulting, a tutela dell'Azienda Committente, ha stipulato una idonea polizza assicurativa per i rischi derivanti dall'esercizio dell'attività consulenziale. Si tratta di una polizza che ha per oggetto la cosiddetta “responsabilità civile” con un massimale per sinistro di € 2.000.000,00 e con una copertura delle spese legali e peritali di € 500.000,00.

## **BUSINESS MANAGER**

Per chiarimenti tecnici e/o revisioni, estensioni di contratto nonché per segnalazioni di anomalie durante l'erogazione del servizio si prega di contattare direttamente il **Dott. Ing. A. Toneguzzo** che è il Business Manager per la Vs. Organizzazione.

### **IL GRUPPO 2G MANAGEMENT CONSULTING HA ADOTTATO IL “MODELLO 231” EX D.LGS. 231/01**

Gruppo 2G Management Consulting S.r.l., al fine di garantire ed assicurare condizioni di rispetto della legge, di correttezza, chiarezza e trasparenza nella conduzione di tutte le attività aziendali, ha adottato un Modello di Organizzazione, Gestione e Controllo (MODELLO 231) in linea con le prescrizioni e con il contenuto del D.Lgs. 231/2001.

Gruppo 2G Management Consulting S.r.l. ritiene che l'adozione del MODELLO 231 rappresenti un valido ed efficace strumento per sensibilizzare amministratori, dipendenti e tutti quei soggetti terzi che hanno rapporti con la Società. Ai suddetti soggetti destinatari del MODELLO 231 è richiesto l'espletamento delle proprie attività attraverso comportamenti corretti e trasparenti che seguano i valori etici e sociali a cui si ispira l'azione di Gruppo 2G Management Consulting S.r.l. e che possano così prevenire il rischio di commissione dei reati presupposto. Infatti con l'adozione e l'efficace attuazione del MODELLO 231 si propone di:

Per accettazione *data, timbro, firma e P.IVA*



- rendere pienamente consapevoli, tutti coloro che operano in nome e per conto di Gruppo 2G Management Consulting S.r.l., dei rischi di poter incorrere in un illecito passibile di sanzioni, su un piano penale e amministrativo, non solo nei propri confronti ma anche nei confronti della Società stessa;
- ribadire che forme di comportamento illecito sono fortemente condannate da Gruppo 2G Management Consulting S.r.l. in quanto (anche nel caso in cui la Società fosse apparentemente in condizione di trarne vantaggio) sono comunque contrarie, oltre che alle disposizioni di legge, anche ai principi etico-sociali cui Gruppo 2G Management Consulting S.r.l. si attiene nell'espletamento della propria missione aziendale e che illustra nel Codice Etico.

Il Codice Etico, che deve essere rispettato da tutti coloro che operano in nome e per conto del Gruppo 2G Management Consulting S.r.l., è pubblicato sul sito della società: [www.gruppo2g.com](http://www.gruppo2g.com)



#### IL GRUPPO 2G MANAGEMENT CONSULTING HA IL RATING DI LEGALITÀ (rif. RT3994)

L'Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato (AGCM) in data 14 marzo 2017 ha deliberato la concessione del Rating di Legalità (Rif. RT3994) al Gruppo 2G Management Consulting S.r.l.

Il Rating di Legalità è uno strumento introdotto nel 2012 per le imprese italiane al fine di promuovere e introdurre principi di comportamento in ambito aziendale, attraverso l'assegnazione di un giudizio sul rispetto della legalità da parte delle imprese, nonché sul grado di attenzione riposto nella corretta gestione del proprio business. Le imprese per ottenere il rating, non devono aver subito condanne per reati tributari e reati contro la pubblica amministrazione e non devono essere state condannate per illeciti antitrust gravi, per mancato rispetto delle norme a tutela della salute e della sicurezza nei luoghi di lavoro, per violazione degli obblighi retributivi, contributivi, assicurativi, e fiscali nei confronti dei propri dipendenti e collaboratori. Il punteggio raggiunto dal Gruppo 2G è stato inoltre incrementato dall'adozione del "Modello 231" (strumento esimente della responsabilità amministrativa dell'ente).



#### TRATTAMENTO DATI PERSONALI AI SENSI DEL REG. (UE) N. 679/2016

Ai sensi degli art.13 e 14 del Regolamento (UE) n. 679/2016, il Gruppo 2G Management Consulting s.r.l. (titolare del trattamento) informa che, per quanto riguarda i dati delle persone fisiche dei propri clienti (interessati), saranno trattati esclusivamente i dati personali necessari per la gestione dei rapporti commerciali (anagrafici, indirizzo, codice fiscale, ...). I dati sono trattati su supporto sia elettronico sia cartaceo.

I dati possono inoltre essere comunicati a professionisti esterni ai quali il Gruppo 2G Management Consulting s.r.l. si rivolge per l'erogazione del servizio e per l'espletamento degli adempimenti amministrativi e fiscali.

Tale trattamento è finalizzato alla conclusione dei contratti, pertanto l'eventuale rifiuto di fornire tali dati può comportare sia la mancata o parziale esecuzione del contratto sia la mancata prosecuzione del rapporto.

I dati sono trattati nel rispetto della normativa vigente e con modalità tali da garantire il pieno rispetto della sicurezza e riservatezza. I dati saranno conservati per tutta la durata del rapporto commerciale tra le parti e per un periodo aggiuntivo massimo di 10 anni.

L'interessato ha diritto in qualsiasi momento di accedere, rettificare, aggiornare, integrare, cancellare, limitare ed opporsi al trattamento dei dati stessi presentando richiesta scritta presso il titolare all'indirizzo [gruppo2g@gruppo2g.com](mailto:gruppo2g@gruppo2g.com) oppure via fax al numero indicato sul sito internet aziendale. Inoltre l'interessato, qualora lo ritenesse opportuno, in relazione al trattamento dei propri dati effettuato dal Gruppo 2G Management Consulting s.r.l., ha diritto di proporre reclamo all'Autorità garante per la protezione dei dati personali.



#### CONDIZIONI GENERALI

**GESTIONE DEGLI APPUNTAMENTI:** Le date e le modalità degli incontri dovranno essere direttamente concordate tra il consulente del Gruppo 2G Management Consulting e il Referente del Cliente e successivamente formalizzate sul Verbale di Riunione. Eventuali rinvii di appuntamenti dovranno essere comunicati tempestivamente con almeno ventiquattro ore di anticipo.

**GESTIONE VARIANTI:** Quanto non esplicitamente previsto in questa offerta dovrà essere concordato tra le parti e formalizzato da varianti d'ordine.

**RECESSO:** Qualora il Cliente non dovesse ritenersi soddisfatto delle prestazioni fornite dal Gruppo 2G Management Consulting, potrà recedere dal presente contratto con preavviso di giorni 30 da comunicarsi al Gruppo 2G Management Consulting a mezzo lettera raccomandata con avviso di ricevimento. In questo caso il Cliente sarà tenuto al pagamento delle fatture emesse fino alla data del recesso, a compenso dell'attività svolta sino a quel momento dal Gruppo 2G Management Consulting, oltre alle spese fino ad allora sostenute. Il recesso esercitabile dal Gruppo 2G Management Consulting è disciplinato dall'art. 2237 2° co. c.c.

Il Foro competente in caso di contestazione è quello di Torino.

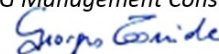
**SOSPENSIONE DEI LAVORI:** Il Gruppo 2G Management Consulting potrà a suo insindacabile giudizio sospendere i lavori in caso di mancato pagamento da parte del Cliente, senza che lo stesso possa avanzare richieste di sorta, salvo la presentazione di idonee garanzie per la ripresa dei lavori.

**PAGAMENTI TARDIVI:** In caso di pagamenti tardivi, rispetto a quanto concordato e da Voi sottoscritto per accettazione, verranno applicati i criteri definiti dalla Direttiva Europea 2000/35/CE recepita con D.Lgs n. 231 del 09 Ottobre 2002.

Vi ringraziamo per la gradita richiesta di collaborazione e restiamo a Vs. disposizione per eventuali ulteriori chiarimenti che riterrete opportuni. In attesa di un Vs. cortese cenno di riscontro e di un eventuale ordine sotto forma di accettazione scritta della copia di questa offerta porgiamo distinti saluti.

**Dott. G. Torrida**

Presidente  
Gruppo 2G Management Consulting S.r.l.



Per accettazione *data, timbro, firma e P.IVA*

.....



## SCHEMA ADESIONE

da restituire compilata via mail [c.abbate@gruppo2g.com](mailto:c.abbate@gruppo2g.com)

<b>DATI AZIENDA</b>	<b>Ragione Sociale Azienda</b> _____ <b>Partita IVA/Cod. Fiscale</b> _____ <b>Indirizzo Azienda</b> _____ <b>Telefono</b> _____ <b>Fax</b> _____ <b>E-mail</b> _____		
<b>DATI ALLIEVO</b>	<b>Cognome</b> _____ <b>Nome</b> _____		
<b>SPECIFICARE TIPO DI CORSO</b>			
	<b>Tipo corso</b>	<b>Durata</b>	<b>Prezzo per partecipante</b>
	<input type="checkbox"/> CORSO DI FORMAZIONE "COME IMPOSTARE UFFICIO GESTIONE E RECUPERO CREDITI"	8 ore	€ 175,00
	<input type="checkbox"/> CORSO DI FORMAZIONE SUGLI "ACQUISTI VERDI"	8 ore	€ 175,00
	<input type="checkbox"/> CORSO DI FORMAZIONE SULLA "NEGOZIAZIONE PER GLI ACQUISTI"	8 ore	€ 175,00
	<input type="checkbox"/> CORSO DI FORMAZIONE SULLA "CONTRATTUALISTICA PER GLI ACQUISTI"	8 ore	€ 175,00
	<input type="checkbox"/> CORSO DI FORMAZIONE SUL "MARKETING DI ACQUISTO E GESTIONE DEI FORNITORI"	8 ore	€ 175,00
	<input type="checkbox"/> CORSO DI FORMAZIONE "IL BUYER E LO SVILUPPO DI NUOVI PRODOTTI"	8 ore	€ 175,00
	<input type="checkbox"/> CORSO DI FORMAZIONE SUL CONTROLLO COSTI E VALUTAZIONE DEI PROCESSI AZIENDALI	8 ore	€ 175,00
	<input type="checkbox"/> CORSO DI FORMAZIONE SULLA PIANIFICAZIONE FINANZIARIA	8 ore	€ 175,00

### MODALITA' E TERMINI DI PAGAMENTO

La fatturazione sarà effettuata al momento della conferma dell'attivazione del corso e contestualmente dovrà avvenire il pagamento tramite bonifico bancario sulla base dei dati contenuti nella relativa fattura. I prezzi sono da ritenersi IVA esclusa.

Le eventuali rinunce dovranno essere comunicate con almeno 5 giorni di anticipo, rispetto all'inizio del corso, via fax od e-mail altrimenti l'iscrizione verrà considerata valida.

Data

Timbro e Firma Azienda  
per accettazione

In considerazione dell'obbligo per le aziende di raccogliere il consenso al trattamento dei dati dei propri dipendenti per le finalità previste dal rapporto di lavoro, consideriamo sufficiente la sottoscrizione del consenso al trattamento dei dati da parte dell'Azienda. Si autorizza il trattamento dei dati riportati per le finalità inerenti l'iscrizione al corso in oggetto, secondo quanto previsto dalla Legge 196/03.

Per accettazione *data, timbro, firma e P.IVA*