



Camera di Commercio
Roma

FORMA CAMERA
Azienda Speciale

PCTO

PERCORSI PER LE COMPETENZE TRASVERSALI E L'ORIENTAMENTO

SCUOLA E IMPRENDITORIALITA'

Catalogo corsi 2022-2023

FORMA CAMERA

Azienda Speciale della Camera di Commercio di Roma per la Formazione Imprenditoriale

Viale dell'Oceano Indiano, 17/19 – 00144 Roma

[t] +39 06 571171 - [f] +39 06 5779102

[w] www.formacamera.it - [e] info@formacamera.it

P.Iva 08801501001



COSA SONO I PCTO

I Percorsi per lo sviluppo delle competenze trasversali e l'orientamento (EX Asl), obbligatori per tutti gli studenti dell'ultimo triennio delle scuole superiori.

La scuola acquisisce un ruolo primario per lo sviluppo della crescita e della formazione di nuove competenze, facendo diventare gli studenti attori del loro futuro lavorativo.

FORMA CAMERA, con il Progetto **PCTO per le SCUOLE e le IMPRESE** intende favorire l'incontro e la cooperazione tra il sistema scolastico e quello imprenditoriale attuando percorsi per lo sviluppo delle competenze trasversali e l'orientamento.

L'obiettivo strategico del Progetto è quello di avvicinare il sistema della scuola a quello delle imprese al fine di garantire un proficuo sviluppo economico-sociale e culturale del territorio, attraverso azioni di orientamento, facilitazione, formazione e assistenza, sia nei confronti delle imprese, sia nei confronti delle istituzioni scolastiche.

L'obiettivo specifico è quello di favorire i contatti tra i giovani e le imprese al fine di fargli acquisire la possibilità, oltre alle conoscenze di base trasmesse dalla scuola, competenze più specifiche e spendibili nel mercato del lavoro ed **alle imprese** la possibilità di trovare più facilmente le figure professionali di cui hanno bisogno e che, invece, spesso sono di difficile reperimento, colmando il gap che caratterizza il sistema tradizionale e rende difficile l'inserimento lavorativo una volta terminato il ciclo di studi.

La durata del percorso PCTO viene stabilita a seguito degli accordi con gli istituti scolastici

Le attività, potranno essere erogate in presenza e/o on line.



Camera di Commercio
Roma

FORMA CAMERA
Azienda Speciale

COME ORIENTARSI NEL MONDO DEL LAVORO

OBIETTIVI

Fornire agli studenti gli elementi di base per affacciarsi al mondo del lavoro.

CONTENUTI

- Il mercato del lavoro e le sue evoluzioni: le nuove professioni;
- La ricerca del posto di lavoro;
- La redazione del Curriculum vitae europeo e la lettera di presentazione;
- Come affrontare un colloquio di lavoro;
- Il sistema Excelsior e le previsioni di occupazione nel lavoro autonomo e nella pubblica amministrazione;
- I principali software a favore dello start up di impresa;

MODALITA' DI EROGAZIONE

Attività frontale in aula e formazione pratica (work experience , job days presso pmi e strutture di riferimento).

DOCENTI

Professionisti del settore.

L'AVVIO ALL'ATTIVITA' DI IMPRESA: LE DIVERSE TIPOLOGIE DI IMPRESA

OBIETTIVI

Fornire ai partecipanti le informazioni relative ai diversi tipi di impresa al fine dell'individuazione della forma giuridica più idonea per chi vuole iniziare un'attività d'impresa.

CONTENUTI

Le caratteristiche e il ruolo dell'imprenditore

La creazione e la gestione di una piccola impresa

La varie forme giuridiche d'impresa:

- Ditta individuale o impresa familiare;
- Società di persone;
- Società di capitali;

Per avviare un'attività:

- Partita IVA;
- Le comunicazioni agli uffici competenti;
- Iscrizione al REA.

MODALITA' DI EROGAZIONE

Attività frontale in aula e formazione pratica (work experience job days presso pmi e strutture di riferimento).

DOCENTI

Professionisti del settore.



Camera di Commercio
Roma

FORMA CAMERA
Azienda Speciale

L'AUTOIMPRENDITORIALITA'

OBIETTIVI

Il corso, attraverso la simulazione di un processo di creazione di impresa ha lo scopo di introdurre la cultura di impresa nella formazione scolastica, base necessaria per consentire la costruzione di un rapporto dinamico dei giovani con la realtà imprenditoriale, di presentare il ruolo e le caratteristiche dell'imprenditore e le modalità per la creazione di una piccola impresa

CONTENUTI

Le caratteristiche e il ruolo dell'imprenditore
La creazione e la gestione di una piccola impresa
La ricerca di mercato
L'organizzazione e le forme giuridiche di impresa
Il Marketing mix
La business idea
La redazione del piano di impresa
L'autovalutazione delle attitudini imprenditoriali

MODALITA' DI EROGAZIONE

Attività frontale in aula e formazione pratica (work experience , job days presso pmi e strutture di riferimento).

DOCENTI

Professionisti del settore.



Camera di Commercio
Roma

FORMA CAMERA
Azienda Speciale

II BUSINESS PLAN

OBIETTIVI

Fornire gli elementi necessari per predisporre il Business Plan e l'idea di business.

CONTENUTI

- Il Business Plan: definizione e caratteristiche;
- La finanza agevolata: bandi per l'accesso ai contributi a fondo perduto e alle agevolazioni finanziarie;
- Il piano di produzione;
- Il piano di marketing;
- Il piano economico e finanziario.

MODALITA' DI EROGAZIONE

Attività frontale in aula e formazione pratica work experience , job days presso pmi e strutture di riferimento).

DOCENTI

Professionisti del settore.



Camera di Commercio
Roma

FORMA CAMERA
Azienda Speciale

IL BILANCIO DELLE COMPETENZE

OBIETTIVI

Fornire agli studenti gli elementi per analizzare la propria storia personale per riconoscere e valorizzare le competenze e le risorse personali consolidate attraverso le esperienze svolte al fine della realizzazione di un piano concreto per la ricerca attiva del lavoro.

CONTENUTI

- Definizione delle proprie esperienze professionali e personali;
- Valorizzazione delle competenze legate al mondo del lavoro e della formazione;
- Definizione delle proprie competenze e conoscenze e attitudini;
- Scoperta delle potenzialità inesprese;
- Raccolta degli elementi utili ad elaborare il proprio bilancio delle competenze.

MODALITA' DI EROGAZIONE

Attività frontale in aula

Il percorso è disponibile anche nella modalità di Video Corso sul sito di Forma Camera

DOCENTI

Professionisti del settore.



Camera di Commercio
Roma

FORMA CAMERA
Azienda Speciale

COME SCRIVERE UN CURRICULUM VITAE

OBIETTIVI

Fornire agli studenti gli elementi per la costruzione del proprio curriculum vitae

CONTENUTI

- L'impostazione del cv ed i suoi vari formati e modelli: italiano, europeo, estero
- Le basi: come descrivere la formazione e le esperienze
- Qualcosa in più: come valorizzare le competenze tecniche e trasversali
- L'importanza delle motivazioni e delle esperienze personali

MODALITA' DI EROGAZIONE

Attività frontale in aula

Il percorso è disponibile anche nella modalità di Video Corso sul sito di Forma Camera

DOCENTI

Professionisti del settore.



Camera di Commercio
Roma

FORMA CAMERA
Azienda Speciale

VIDEO CORSO PROFESSIONE SALA

OBIETTIVI

Fornire agli studenti degli Istituti Alberghieri gli elementi per aggiornare e migliorare le competenze relative alla professione del “Personale di Sala”

CONTENUTI

- Il ristorante e la brigata di sala
- La Mise in place
- Gli stili di servizio
- Le competenze del cameriere
- Attitudini comportamentali del cameriere dentro e fuori la sala

MODALITA' DI EROGAZIONE

Attività disponibile tramite Video Corso

DOCENTI

Professionisti del settore



Camera di Commercio
Roma

FORMA CAMERA
Azienda Speciale

II PUBLIC SPEAKING

OBIETTIVI

Fornire agli studenti gli elementi per parlare in pubblico con più sicurezza e disinvoltura.

CONTENUTI

- Le teorie sulla comunicazione;
- La funzione delle emozioni e la gestione dello stress;
- La gestualità;
- Il linguaggio del corpo;
- L'uso dello spazio e della voce.

MODALITA' DI EROGAZIONE

Attività frontale in aula

DOCENTI

Professionisti del settore.

IL SOCIAL MEDIA MARKETING

OBIETTIVI

L'obiettivo del Corso Pratico di Social Media Marketing è quello di fornire le competenze e gli strumenti per utilizzare i social come canale di marketing per la promozione di un marchio, di un'azienda, di un prodotto e di un servizio.

CONTENUTI

- Strategie di social media marketing;
- Facebook e Social Advertising;
- Instagram;
- Google Plus e YouTube;
- Twitter;
- LinkedIn;
- Pinterest e Snapchat;
- Social media analytics.

MODALITA' DI EROGAZIONE

Attività frontale in aula, analisi di casi pratici e attività di job days o work experience presso strutture attinenti la formazione.

DOCENTI

Professionisti del settore.

IL WEB MARKETING

OBIETTIVI

Fornire agli studenti gli elementi di base per acquisire le conoscenze opportune al fine poter pianificare e dare indicazioni per l'implementazione consapevole del Web marketing aziendale.

CONTENUTI

- La società moderna: introduzione ai nuovi comportamenti di acquisto;
- Marketing tradizionale, Web Marketing e i grandi mercati globali;
- I concetti di posizionamento classico e web;
- Raggiungere i mercati con internet e i motori di ricerca;
- SEO, come ottenere i risultati veloci;
- Content media, social media e social network.

MODALITA' DI EROGAZIONE

Attività frontale in aula e formazione pratica (work experience , job days presso pmi e strutture di riferimento).

DOCENTI

Professionisti del settore.



LA FIGURA PROFESSIONALE DEL RECEPTIONIST D'ALBERGO

OBIETTIVI

Fornire agli studenti le informazioni relative alla figura professionale del Receptionist d'Albergo,

CONTENUTI

- Struttura funzionale d'albergo
- Il ricevimento
- La gestione delle prenotazioni
- Il sistema e la determinazione dei prezzi
- Il Check-In e il Check-Out

MODALITA' DI EROGAZIONE

Attività frontale in aula e attività di job days e/o work experience e/o stage presso le strutture ricettive

DOCENTI

Professionisti del settore



Camera di Commercio
Roma

FORMA CAMERA
Azienda Speciale

LA FIGURA PROFESSIONALE DELLA GUIDA TURISTICA

OBIETTIVI

Fornire agli studenti le informazioni relative alla figura professionale della Guida turistica

CONTENUTI

- Le professioni nel settore turistico;
- Differenza tra la professione di accompagnatore turistico e la professione di guida turistica;
- Come progettare una visita guidata.

MODALITA' DI EROGAZIONE

Attività frontale in aula e attività di job days o work experience presso i siti di cultura

DOCENTI

Professionisti del settore

DALL'AULA AL MUSEO

OBIETTIVI

Introdurre gli studenti al mondo della didattica museale e del luogo museo come attività imprenditoriale

CONTENUTI

- Il Museo come luogo di accoglienza e comunicazione
- Le attività inerenti l'allestimento di una mostra
- Come nasce l'idea di una mostra
- Come si allestisce una mostra
- Come si comunica una mostra
- Incontri con curatori delle mostre in programma;
- Sopralluogo nelle sale del museo e analisi delle criticità riscontrate
- Simulazioni di accoglienza e visita al museo secondo il metodo VTS (Visual Thinking Strategies)

MODALITA' DI EROGAZIONE

Attività frontale in aula e work experience presso strutture museali

DOCENTI

Professionisti del settore

LA SCUOLA VA IN FARMACIA

OBIETTIVI

Fornire agli studenti gli elementi di base per acquisire le nozioni sulla professione del farmacista e sull'organizzazione delle farmacie

CONTENUTI

- Orientamento alla professione del farmacista
- La storia della farmacia
- Esame di tematiche attinenti il mondo della farmacia (sensibilizzazione al corretto uso degli antibiotici, prevenzione sull'uso del tabacco, educare alla corretta alimentazione)
- Predisposizione del materiale informativo (slide, locandine, brochure, etc.) che sarà utilizzato e distribuito presso le farmacie durante lo stage e che ha come obiettivo quello di sensibilizzare e informare la cittadinanza su determinate tematiche.

MODALITA' DI EROGAZIONE

Attività frontale in aula e work experience presso le farmacie

DOCENTI

Professionisti del settore



Camera di Commercio
Roma

FORMA CAMERA
Azienda Speciale

LA SCUOLA VA IN AGENZIA IMMOBILIARE

OBIETTIVI

Fornire agli studenti gli elementi di base per acquisire le nozioni di base sulla professione dell'agente immobiliare e dell'agenzia immobiliare

CONTENUTI

- Chi è l'agente immobiliare
- I passi per diventare agente immobiliare:
 - Requisiti personali e requisiti professionali
- Come si apre un'agenzia immobiliare: gli adempimenti necessari

MODALITA' DI EROGAZIONE

Attività frontale in aula e work experience presso le agenzie immobiliari

DOCENTI

Professionisti del settore



Camera di Commercio
Roma

FORMA CAMERA
Azienda Speciale

LA SCUOLA VA IN AGENZIA DI ASSICURAZIONE

OBIETTIVI

Fornire agli studenti gli elementi di base per acquisire le nozioni sulla professione dell'agente assicurativo e dell'agenzia di assicurazione

CONTENUTI

- Chi è l'agente assicurativo
- I passi per diventare agente assicurativo
 - Requisiti personali e requisiti professionali
- Come si apre un'agenzia di assicurazione: gli adempimenti necessari

MODALITA' DI EROGAZIONE

Attività frontale in aula e work experience presso le agenzie di assicurazione

DOCENTI

Professionisti del settore



Camera di Commercio
Roma

FORMA CAMERA
Azienda Speciale

PROGETTO FISCO E SCUOLA

OBIETTIVI

Fornire agli studenti gli elementi di base per acquisire le nozioni sulle attività e i servizi offerti dai CAAF e PATRONATI

CONTENUTI

- Cosa sono i CAAF e PATRONATI
- Le forme di assistenza relative al fisco
- Come si svolge l'attività lavorativa all'interno dei CAAF e Patronati

MODALITA' DI EROGAZIONE

Attività frontale in aula e Job days (training pratico) presso CAAF e Patronati

DOCENTI

Professionisti del settore

PROGETTO “IL GIORNALISMO A SCUOLA”

OBIETTIVI

Fornire agli studenti le informazioni di base sull'attività giornalistica scoprendo le potenzialità fornite dalle nuove tecnologie

CONTENUTI

- Principi ed etica che governano l'attività giornalistica
- Teoria e tecnica del giornalismo
- Il ruolo delle agenzie stampa e la loro funzione nella comunicazione
- Le diverse tipologie di notizia (sportiva, cronaca, ecc. e loro specificità nella pubblicazione)
- Le modalità di raccolta della notizia (intervista, sopralluogo, ecc.)
- Tecniche di costruzione di un giornale on line
- Un esempio di redazione: si suddivideranno i partecipanti in piccoli gruppi che lavoreranno in modo coordinato sulle diverse attività necessarie alla pubblicazione on line di un articolo

MODALITA' DI EROGAZIONE

Attività frontale in aula e Job days (training pratico) presso redazioni giornalistiche e all'interno del quartiere della scuola per capire come si “cerca” e “trova” la notizia

DOCENTI

Professionisti del settore

PROGETTO: COME DIVENTARI CONSULENTI FINANZIARI

OBIETTIVI

Fornire agli studenti gli elementi di base per affacciarsi al mondo della consulenza finanziaria e per sostenere l'esame presso l'OCF (Organismo Consulenti Finanziari).

CONTENUTI

- Diritto dell'intermediazione finanziaria
- Rischio e rendimento dei diversi prodotti finanziari
- Analisi degli indicatori di rischio e rendimento di: azioni, titoli di debito, derivati, fondi comuni di investimento;
- Le assicurazioni e la previdenza integrativa
- Gestione di un portafoglio di investimento e ruolo del consulente finanziario

MODALITA' DI EROGAZIONE

Attività frontale in aula e formazione pratica (presso agenzie e strutture bancarie).

DOCENTI

Professionisti del settore.

CORSI SULL'HACCP

OBIETTIVI

Fornire ai partecipanti le nozioni necessarie per un corretto uso della manipolazione degli alimenti e bevande in base alle normative in essere

CONTENUTI

- Prevenzione dei pericoli igienico sanitari connessi alla manipolazione degli alimenti
- La contaminazione biologica, fisica e chimica
- Prevenzione dei pericoli igienico sanitari connessi alla conservazione degli alimenti
- La proliferazione microbica
- I rischi identificati
- Punti critici di controllo
- Misure correttive e di prevenzione
- Documentazione relativa alle procedure

MODALITA' DI EROGAZIONE

Attività frontale in aula

DOCENTI

Professionisti del settore

PROGETTO “MAXXI ART WORK”

OBIETTIVI

Coinvolgere e guidare gli studenti in un progetto non solo formativo ma soprattutto esperienziale.

Il programma è declinato in più giornate e prevede incontri tenuti da professionisti del settore dei Beni Culturali con l’obiettivo di far conoscere il “dietro le quinte” dei mestieri della Cultura, presentando le figure professionali impiegate in un museo, le loro specifiche mansioni e il percorso formativo che le ha portate a lavorare in ambito museale.

CONTENUTI

- Il ruolo dell’organizzatore di mostre museali
- L’analisi dell’evento e le diverse tipologie
- Tecniche di gestione di un evento
- Strategie integrate di comunicazione e l’utilizzo dei social per progettare una gallery Instagram

MODALITA’ DI EROGAZIONE

Attività frontale in aula o presso siti dedicati

DOCENTI

Professionisti del settore

PROGETTO “DIETRO LE QUINTE ” I mestieri del teatro

OBIETTIVI

Coinvolgere e guidare gli studenti in un progetto per l'avviamento professionale degli studenti negli ambiti delle arti dello spettacolo dal vivo, della promozione, dell'organizzazione e gestione, della tutela del patrimonio culturale e del marketing

CONTENUTI

- Le professioni tecniche e organizzative del teatro
- Le mansioni delle figure impiegate in un teatro
- Come si crea uno spettacolo teatrale

MODALITA' DI EROGAZIONE

Attività frontale in aula o presso siti dedicati

DOCENTI

Professionisti del settore



Camera di Commercio
Roma

FORMA CAMERA
Azienda Speciale

CORSI SUL D.lgs. 81/08

OBIETTIVI

Fornire ai partecipanti le nozioni normative previste dal Decreto Legislativo 81/08 per la tutela della salute e della sicurezza dei lavoratori sul posto di lavoro

CONTENUTI

- Il sistema normativo per la gestione della sicurezza sui luoghi di lavoro
- Compiti e responsabilità delle figure aziendali
- I rischi lavorativi
- La prevenzione incendi
- Informazione e formazione dei lavoratori
- Analisi e valutazione dei rischi aziendali
- Gestione, monitoraggio e controllo del sistema sicurezza

MODALITA' DI EROGAZIONE

Attività frontale in aula

DOCENTI

Professionisti del settore

PROGETTO “ORGANIZZATORE DI EVENTI”

OBIETTIVI

Fornire ai partecipanti le nozioni sulla figura professionale dell'organizzatore di eventi.

CONTENUTI

- Il ruolo dell'organizzatore
- L'analisi dell'evento e le diverse tipologie
- Differenze di gestione tra l'evento privato (festa, ricevimento, o altro evento su committenza privata) e l'evento corporate e/o istituzionale
- Tecniche di gestione di un evento

MODALITA' DI EROGAZIONE

Attività frontale in aula e work experience (presso agenzie e strutture bancarie: 16 ore).

DOCENTI

Professionisti del settore.