

TITOLO: *Responsabile Tecnico Tinto lavanderie*

UNITA' DI COMPETENZA	CAPACITA'	CONOSCENZE	MODULI DIDATTICI	TOTALE ORE	MODALITA' DIDATTICA	ORE
1. Processi di lavaggio e smacchiatura	<ul style="list-style-type: none"> - Applicare tecniche per riconoscere fibre e tessuti. - Utilizzare smacchianti per tessuti. - Utilizzare solventi per il lavaggio a secco. - Applicare tecniche per il lavaggio dei prodotti tessili, fibre e tessuti e stiratura. 	Caratteristiche delle fibre naturali e sintetiche. Nuovi tessuti. Pelli, pellicce e tappeti. Chimica organica e inorganica. Tinture e macchie. Detersivi e additivi. Normativa italiana ed internazionale per l'etichettatura dei capi tessili e di abbigliamento. Smacchiatura e Tintura. Lavorazioni e composizioni.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Fibre e loro caratteristiche 2. Chimica dei detersivi 3. Elementi di chimica organica e inorganica 4. Norme in materia di etichettatura dei prodotti tessili 5. Principi di scioglimento chimico fisico e biologico 6. Tecniche di lavorazione delle fibre 	200 di cui: 130 teoria 70 stage	1. Aula	15
					2. Aula	15
					Laboratorio	15
					Stage	25
					3. Aula	20
					Laboratorio	15
					4. Aula	15
Stage	15					
5. Aula	15					
Stage	15					
6. Aula	15					
Laboratorio	5					
Stage	15					
			Obiettivi specifici: Obiettivo principale delle lezioni teorico-pratiche è quello di far acquisire al corsista le tecniche per un servizio qualitativo, per gestire le problematiche tecniche connesse all'utilizzo dei detersivi in relazione alle caratteristiche capi tessili e all'etichettatura non sempre esaustiva al fine di effettuare una adeguata manutenzione dei capi tessili.			

2. Utilizzo delle macchine e dei programmi di gestione	-Applicare tecniche di controllo funzionale dei macchinari. -Applicare procedure di sicurezza e igiene nei luoghi di lavoro. -Utilizzare i principali programmi informatici (pacchetti gestionali) -Utilizzare macchinari per il lavaggio dei prodotti tessili.	Tecnologie del settore. Legislazione ambientale COV. Smaltimento rifiuti pericolosi. Smaltimento acque. Principi sulle norme di sicurezza nei luoghi di lavoro ai sensi del D.LGS. 81/2008. Datore di lavoro RSPP Primo soccorso. Prevenzione incendi. Pacchetti gestionali nell'attività di tinto lavanderie. Pacchetti gestionali nell'attività di Tinto lavanderia Internet, sistemi web per la ricerca nel settore e per assolvimento degli adempimenti Lavaggi: umido, secco, wet clearing, ecc... Stiro. Principi sulle norme di tutela per l'igiene nei luoghi di lavoro ai sensi del D.LGS. 81/2008. Rischio fisico. Rischio chimico. Rischio cancerogeno. Rischio biologico. Il danno Infortuni sul lavoro DPI	<ol style="list-style-type: none"> 1. Elementi di meccanica elettricità e termodinamica 2. Legislazione in materia di tutela dell'ambiente 3. Sicurezza del lavoro 4. Elementi di Informatica 5. Programmi di lavaggio 6. Normativa igienico-sanitaria <p>Obiettivi specifici: Il modulo si propone di fornire le conoscenze teorico pratiche per: - valutare l'impostazione delle macchine per il lavaggio dei prodotti tessili e per lo stiro vapore e i relativi parametri di funzionamento; - riconoscere le anomalie di funzionamento delle macchine per il lavaggio dei prodotti tessili e per lo stiro vapore - Applicare le procedure di sicurezza e igiene nei luoghi di lavoro. - imparare a gestire i principali servizi di un computer (interfaccia grafica e file system) e a gestire testi, acquisendo le competenze necessarie per produrre documenti personalizzati e per</p>	150 di cui: 90 teoria 60 stage	1.	Aula Laboratorio Stage	15 13 30
					2.	Aula	5
					3.	Aula	12
					4.	Aula Laboratorio	10 10
					5.	Laboratorio Stage	10 30
					6.	Aula	15

			archiviarli elettronicamente sulle unità di memorizzazione disponibili.			
3. Gestione d'impresa	<ul style="list-style-type: none"> - Applicare normativa di settore - Applicare tecniche di gestione del personale - Applicare metodiche di gestione e organizzazione del magazzino - Conoscere le tecniche di comunicazione e di vendita. - Conoscenza base lingua italiana/inglese 	<p>Elementi di diritto commerciale</p> <p>Legislazione in materia di accesso alla professione (Legge 84/2006)</p> <p>L'imprenditore</p> <p>Legislazione sull'artigianato</p> <p>Normativa regionale, provinciale, comunale</p> <p>Bandi, FDR regionali/nazionali per accedere ai contributi previsti</p> <p>Codice del Consumo: mercato e regole e norme di conciliazione</p> <p>Contratto di lavoro: tipologie di contratti</p> <p>Rapporti con gli enti previdenziali ed assistenziali</p> <p>Tipologie di società: snc, sas, srl, uni personale, super semplificata, cooperative, i consorzi, il franchising.</p> <p>Tipologie di contratto</p> <p>Fatture, ricevute fiscali, registri obbligatori.</p> <p>Fisco: gli studi di settore per la categoria.</p> <p>Analisi dei costi e determinazione del prezzo unitario.</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Elementi di diritto commerciale 2. Normativa di settore 3. Elementi di gestione aziendale 4. Elementi di contrattualistica 5. Controllo erogazione del servizio 6. Tecniche di comunicazione e vendita 7. Lingua straniera <p>Obiettivi specifici:</p> <p>Il modulo si propone di fornire le conoscenze teorico pratiche per:</p> <ul style="list-style-type: none"> -Conoscere le normative nazionali e regionali in materia di impresa e di diritto del lavoro al fine di gestire la propria impresa nel rispetto delle disposizioni di legge -utilizzare correttamente gli strumenti contabili, organizzativi e gestionali - saper si relazionare correttamente con il cliente al fine di una sua fidelizzazione 	<p>100 di cui:</p> <p>80 teoria</p> <p>20 stage</p>	1. Aula	10
					2. Aula	10
					3. Aula	10
					3. Stage	10
					4. Aula	5
					5. Aula	10
					5. Stage	10
6. Aula	15					
7. Aula	20					

		<p>Assicurazione. Rapporti con le banche. Logistica: organizzazione del processo lavorativo Acquisto di prodotti: il rapporto tra fornitori e clienti, il contratto in esclusiva, la concessione. Gestione del magazzino. Tecniche accoglienza/fidelizzazio ne del cliente. Modalità espositive Tecniche di vendita Elementi di analisi del mercato Marketing in negozio Lingua straniera</p>	<p>- saper utilizzare le Tecniche di vendita e di Marketing in negozio per consolidare la propria posizione sul mercato -Utilizzare la lingua inglese/italiano interagendo con un certo grado di scioltezza, in comunicazioni (scritte) relative ad argomenti nell'ambito professionale (formativo e lavorativo)</p>			
--	--	---	--	--	--	--

Riepilogo percorso:

Durata totale: 450 ore

di cui:

Aula: 300 ore

Stage: 150 ore