



CORSI DI FORMAZIONE
2009

CORSI DI FORMAZIONE 2009:

- SEDE** : MONTEROTONDO (ROMA)
Via Thomas Edison, 26 z.i.
- DURATA** : 1 giornata (h. 09.00-17.00 circa)
- DATE** : come da seguente "Calendario Corsi 2009"
- ARGOMENTI** : CORSO DI CHIMICA GENERALE
CORSO DI PULIZIA NELLA CUCINA
CORSO SULLA PULIZIA DELLE SUPERFICI
CORSO SULLA LAVANDERIA
CORSO SULLE TECNICHE DI VENDITA - parte I^
CORSO SULLE TECNICHE DI VENDITA - parte II^
CORSO SULLE TECNICHE DI VENDITA - parte III^
CORSO SULLE TECNICHE DI VENDITA - parte IV^

La partecipazione al corso comprende: materiale didattico, coffee break e lunch break, attestato di partecipazione.

PREZZO per partecipante:

250 € + IVA

CALENDARIO CORSI DI FORMAZIONE 2009Date:Argomenti:

06 FEBBRAIO
15 MAGGIO
09 OTTOBRE

CORSO DI CHIMICA GENERALE

La chimica della pulizia
Il pH
Il cerchio di Sinner
L'acqua
I detergenti
Gli Acidi

27 FEBBRAIO
24 APRILE
13 NOVEMBRE

CORSO DI PULIZIA nell' AMBIENTE CUCINA

Gli ambienti in cucina
I problemi di lavaggio
Le attrezzature in cucina
Norme generali di pulizia
La cura e la protezione delle stoviglie
La detersione

17 APRILE
23 OTTOBRE

CORSO DI LAVANDERIA

La lavanderia
Il ciclo di flusso nel settore lavanderia
Il bucato in lavanderia
I tipi di fibre
L'ammollo
Il prelavaggio e lavaggio
Il candeggio
La centrifugazione
Il risciacquo finale
Titolazioni e verifiche
Soluzione dei problemi

27 MARZO
05 GIUGNO
18 SETTEMBRE

CORSO SULLA PULIZIA DELLE SUPERFICI

Le superfici
Obiettivo
Lo sporco
La superficie
Il pH
Il pH e lo sporco
Il pH e le superfici
I detergenti
I principali componenti dei detergenti
Le principali azioni della pulizia ordinaria
La stanza da bagno

13 MARZO

CORSO SULLE TECNICHE DI VENDITA - PARTE I[^]

La comunicazione
L'approccio alla vendita
Alcune tecniche di vendita

16 GIUGNO

CORSO SULLE TECNICHE DI VENDITA - PARTE II[^]

Conferma delle necessità
Consolidamento della vendita
Chiusura della vendita

25 SETTEMBRE

CORSO SULLE TECNICHE DI VENDITA - PARTE III[^]

I mercati
La vendita attraverso un percorso
Le tecniche di vendita

27 NOVEMBRE

CORSO SULLE TECNICHE DI VENDITA - PARTE IV[^]

Riepilogo generale del corso