

**PROPONOWANY PROGRAM POBYTU DLA TECHNIKÓW EKONOMII**

**CZAS TRWANIA PRAKTYKI:** 4 tygodnie

| <b>Dokładny program działań treningowych:</b> |   |
|---|---|
| Niedziela<br>1 tydzień                        | <p><b>Przyjazd uczestników i spotkanie powitalne wraz z zestawem informacji ułatwiających adaptację</b> (uczestnicy otrzymują infopack dotyczący miejsca zakwaterowania, transportu w Bolonii, planowanego programu kulturowego, kontaktu z organizacją YouNet i mentorem podczas czasu trwania całego projektu w Bolonii)</p> <p><b>Zapoznanie ze strukturą miejsca zakwaterowania oraz z pokazanie najbliższej okolicy</b> (supermarket, apteka, bankomat)</p> <p><b>Kolacja powitalna.</b> Informacje na temat miejsc praktyk, odpowiedzi na ewentualne pytania uczestników projektu</p> |
| Poniedziałek<br>1 tydzień                     | <p>Zapoznanie ze strukturą funkcjonowania YouNet i firmami w których uczniowie odbędą staż.</p> <p><b>Wizyta w miejscu pracy</b> wraz z opiekunem z organizacji YouNet (zapoznanie z przedsiębiorstwem, opiekunem w miejscu praktyk, zadaniami wykonywanymi przez uczestnika projektu, ustalenie warunków i godzin pracy). Zapoznanie z regulaminami i przepisami dotyczącymi bezpieczeństwa i higieny pracy, ochrony przeciwpożarowej, ochrony środowiska oraz systemów zapewnienia jakości.</p> <p><i>Spotkanie z innymi uczestnikami programu</i></p>                                    |
| Wtorek<br>1 tydzień                           | Organizowanie stanowiska pracy zgodnie z obowiązującymi wymaganiami ergonomii, przepisami bezpieczeństwa i higieny pracy, ochrony przeciwpożarowej i ochrony środowiska.  |
| Środa<br>1 tydzień                            | Struktura organizacyjna jednostki. Forma prawna jednostki organizacyjnej. Mechanizm obiegu dokumentów i zasady rachunkowości w jednostce organizacyjnej.  |
| Czwartek<br>1 tydzień                         | Prace biurowe w jednostce organizacyjnej: wykorzystanie programów użytkowych w pracy w biurowej.  |
| Piątek<br>1 tydzień                           | Poznanie terminologii z zakresu finansów i rachunkowości, analiza stosowanych form i technik ewidencji księgowej.   |
| Sobota<br>1 tydzień                           | Realizacja programu kulturowego zgodnie z propozycją  |
| Niedziela<br>1 tydzień                        | Realizacja programu kulturowego zgodnie z propozycją  |
|   |   |

|                           |  |
|---------------------------|--|
| Poniedziałek<br>2 tydzień | Wprowadzenie do dokumentacji finansowo – księgowej. Wykorzystanie programów komputerowych w zakresie ww. tematyki. |
| Wtorek<br>2 tydzień       | Dokumentacja finansowo – księgowa. Wykorzystanie programów komputerowych w zakresie ww. tematyki.                  |
| Środa<br>2 tydzień        | Klasyfikacja kosztów w firmie. Dokumentacja, rozliczenie i ewidencja kosztów.                                      |
| Czwartek<br>2 tydzień     | Dokumentacja, rozliczenie i ewidencja kosztów.   |
| Piątek<br>2 tydzień       | Analiza kosztów. Wykorzystanie programów komputerowych w zakresie ww. tematyki.                                    |
| Sobota<br>2 tydzień       | Realizacja programu kulturowego zgodnie z propozycją   |
| Niedziela<br>2 tydzień    | Realizacja programu kulturowego zgodnie z propozycją   |
| Poniedziałek<br>3 tydzień | Wykorzystanie środków technicznych w pracy biurowej: telefon, fax, kserokopiarka, niszczarka.                      |
| Wtorek<br>3 tydzień       | Dokumentacja finansowo – księgowa. Wykorzystanie programów komputerowych w zakresie ww. tematyki.                  |
| Środa<br>3 tydzień        | Klasyfikacja kosztów w firmie. Dokumentacja, rozliczenie i ewidencja kosztów.                                      |
| Czwartek<br>3 tydzień     | Dokumentacja, rozliczenie i ewidencja kosztów.   |
| Piątek<br>3 tydzień       | Analiza kosztów. Wykorzystanie programów komputerowych w zakresie ww. tematyki.                                    |
| Sobota<br>3 tydzień       | Realizacja programu kulturowego zgodnie z propozycją   |
|                           |  |



|                           |  |
|---------------------------|--|
| Niedziela<br>3 tydzień    | Realizacja programu kulturowego zgodnie z propozycją   |
| Poniedziałek<br>4 tydzień | Tworzenie i obieg dokumentacji księgowej.  |
| Wtorek<br>4 tydzień       | Archiwizowanie dokumentacji księgowej.   |
| Środa<br>4 tydzień        | Ewidencja komputerowa.   |
| Czwartek<br>4 tydzień     | Formy rozliczeń z kontrahentami jednostki organizacyjnej.  |
| Piątek<br>4 tydzień       | Zadania działu inwentaryzacji.<br>Oficjalne pożegnanie grupy oraz wręczenie certyfikatów. Ewaluacja działań. |
| Sobota<br>4 tydzień       | Wyjazd do Polski   |

**PROPONOWANY PROGRAM POBYTU DLA TECHNIKÓW ORGANIZACJI REKLAMY**

**CZAS TRWANIA PRAKTYKI:** 4 tygodnie

| <b>Dokładny program działań treningowych:</b> |   |
|---|---|
| Niedziela<br>1 tydzień                        | <p><b>Przyjazd uczestników i spotkanie powitalne wraz z zestawem informacji ułatwiających adaptację</b> (uczestnicy otrzymują infopack dotyczący miejsca zakwaterowania, transportu w Bolonii, planowanego programu kulturowego, kontaktu z organizacją YouNet i mentorem podczas czasu trwania całego projektu w Bolonii)</p> <p><b>Zapoznanie ze strukturą miejsca zakwaterowania oraz z pokazanie najbliższej okolicy</b> (supermarket, apteka, bankomat)</p> <p><b>Kolacja powitalna.</b> Informacje na temat miejsc praktyk, odpowiedzi na ewentualne pytania uczestników projektu</p> |
| Poniedziałek<br>1 tydzień                     | <p>Zapoznanie ze strukturą funkcjonowania YouNet i firmami w których uczniowie odbędą staż.</p> <p><b>Wizyta w miejscu pracy</b> wraz z opiekunem z organizacji YouNet (zapoznanie z przedsiębiorstwem, opiekunem w miejscu praktyk, zadaniami wykonywanymi przez uczestnika projektu, ustalenie warunków i godzin pracy). Zapoznanie ze strukturą organizacyjną zakładu. Zapoznanie z regulaminami, zarządzeniami, instrukcjami i przepisami bhp i przeciwpożarowymi.</p> <p><i>Spotkanie z innymi uczestnikami programu</i></p>   |
| Wtorek<br>1 tydzień                           | Organizowanie stanowiska pracy zgodnie z przepisami bezpieczeństwa i higieny pracy, ochrony przeciwpożarowej oraz wymaganiami ergonomii.  |
| Środa<br>1 tydzień                            | Prowadzenie rozmowy sprzedażowej: nauka doboru sposobu prowadzenia rozmowy sprzedażowej do typu klienta, nauka zasad negocjacji.  |
| Czwartek<br>1 tydzień                         | Prowadzenie rozmowy sprzedażowej: samodzielne przeprowadzanie rozmowy sprzedażowej dostosowanej do typu klienta.  |
| Piątek<br>1 tydzień                           | Sprzedaż produktów i usług reklamowych: porównanie sposobów realizowania oferty w różnych formach sprzedaży produktów i usług reklamowych. Wykonywanie czynności związanych z realizacją zamówienia klienta dostosowanymi do formy sprzedaży produktów reklamowych.   |
| Sobota<br>1 tydzień                           | Realizacja programu kulturowego zgodnie z propozycją  |
|   |   |

|                           |  |
|---------------------------|--|
| Niedziela<br>1 tydzień    | Realizacja programu kulturowego zgodnie z propozycją   |
| Poniedziałek<br>2 tydzień | Poznanie i przestrzeganie zasad etyki zawodowej podczas produkcji środków reklamowych oraz stosowanie przepisów prawa w tym zakresie.  |
| Wtorek<br>2 tydzień       | Prowadzenie dokumentacji dotyczącej sprzedaży produktów i usług: sporządzanie faktury VAT, rachunku, paragonu i innych dokumentów dotyczących obsługi klienta w różnych formach sprzedaży produktów i usług reklamowych. |
| Środa<br>2 tydzień        | Stosowanie metody kalkulacji cen: Obliczanie ceny sprzedaży netto i brutto wyrobów reklamowych.  |
| Czwartek<br>2 tydzień     | Korzystanie z programów komputerowych stosowanych w procesie sprzedaży produktów i usług reklamowych: obsługa programów komputerowych przydatnych do sprzedaży produktów i usług reklamowych.                            |
| Piątek<br>2 tydzień       | Stosowanie programów komputerowych do gromadzenia i przetwarzania informacji oraz opracowania przekazu reklamowego : obsługa odpowiednich programów komputerowych do gromadzenia i przetwarzania informacji.             |
| Sobota<br>2 tydzień       | Realizacja programu kulturowego zgodnie z propozycją   |
| Niedziela<br>2 tydzień    | Realizacja programu kulturowego zgodnie z propozycją   |
| Poniedziałek<br>3 tydzień | Stosowanie różnych form i środków projektowania reklamy: dobieranie odpowiednich form i środków do zaprojektowania reklamy.  |
| Wtorek<br>3 tydzień       | Poznanie materiałów służących do wykonywania reklam: baner, pcv, plexi, folia itd.   |
| Środa<br>3 tydzień        | Poznanie rodzajów nośników reklam (tablica, billboard, ulotka, samochody itd.)   |
| Czwartek<br>3 tydzień     | Projektowanie różnych form i środków reklamowych: zaprojektowanie reklamy z wykorzystaniem programu komputerowego i zgodnie z oczekiwaniami klienta.   |

|                           |  |
|---------------------------|--|
|                           |  |
| Piątek<br>3 tydzień       | Projektowanie narzędzi promocji dla produktu: public relations, promocję sprzedaży, marketing bezpośredni, sponsoring.   |
| Sobota<br>3 tydzień       | Realizacja programu kulturowego zgodnie z propozycją   |
| Niedziela<br>3 tydzień    | Realizacja programu kulturowego zgodnie z propozycją   |
| Poniedziałek<br>4 tydzień | Przestrzeganie standardów jakości pracy w procesie produkcji środków reklamy: ustalanie standardów jakości pracy w procesie produkcji środków reklamy.                         |
| Wtorek<br>4 tydzień       | Prowadzenie dokumentacji dotyczącej produkcji środków reklamowych: sporządzanie kosztorysu prowadzenia kampanii reklamowej.  |
| Środa<br>4 tydzień        | Sporządzanie planu przebiegu kampanii reklamowej w mediach zgodnie z przyjętym budżetem: opracowanie planu finansowego przebiegu kampanii reklamowej w mediach (mediaplan).    |
| Czwartek<br>4 tydzień     | Określanie efektywności reklamy na podstawie ustalonych wskaźników. Prowadzenie badań efektywności reklamy z wykorzystaniem programów komputerowych.                           |
| Piątek<br>4 tydzień       | Prezentowanie wyników badań dotyczących oceny jakości oraz skuteczności prowadzonej reklamy.<br><br>Oficjalne pożegnanie grupy oraz wręczenie certyfikatów. Ewaluacja działań. |
| Sobota<br>4 tydzień       | Wyjazd do Polski   |

**PROPONOWANY PROGRAM POBYTU DLA TECHNIKÓW HANDLOWCÓW**

**CZAS TRWANIA PRAKTYKI:** 4 tygodnie

| <b>Dokładny program działań treningowych:</b> |   |
|---|---|
| Niedziela<br>1 tydzień                        | <p><b>Przyjazd uczestników i spotkanie powitalne wraz z zestawem informacji ułatwiających adaptację</b> (uczestnicy otrzymują infopack dotyczący miejsca zakwaterowania, transportu w Bolonii, planowanego programu kulturowego, kontaktu z organizacją IFOM i mentorem podczas czasu trwania całego projektu w Bolonii)</p> <p><b>Zapoznanie ze strukturą miejsca zakwaterowania oraz z pokazanie najbliższej okolicy</b> (supermarket, apteka, bankomat)</p> <p><b>Kolacja powitalna.</b> Informacje na temat miejsc praktyk, odpowiedzi na ewentualne pytania uczestników projektu</p> |
| Poniedziałek<br>1 tydzień                     | <p>Zapoznanie ze strukturą funkcjonowania IFOM i firmami w których uczniowie odbędą staż.</p> <p><b>Wizyta w miejscu pracy</b> wraz z opiekunem z organizacji IFOM (zapoznanie z przedsiębiorstwem, opiekunem w miejscu praktyk, zadaniami wykonywanymi przez uczestnika projektu, ustalenie warunków i godzin pracy). Zapoznanie z regulaminami i przepisami dotyczącymi bezpieczeństwa i higieny pracy, ochrony przeciwpożarowej oraz systemów zapewnienia jakości.</p> <p><i>Spotkanie z innymi uczestnikami programu</i></p>  |
| Wtorek<br>1 tydzień                           | <p>Organizowanie stanowiska pracy zgodnie w wymaganiami ergonomi. Planowanie i zorganizowanie podstawowych prac związanych z funkcjonowaniem przedsiębiorstwa handlowego.</p>   |
| Środa<br>1 tydzień                            | <p>Przestrzeganie zasad przyjmowania i dokumentowania dostaw towarów. Dokonywanie ilościowej i jakościowej kontroli towarów przeznaczonych do sprzedaży.</p>  |
| Czwartek<br>1 tydzień                         | <p>Przestrzeganie zasad ustalania cen towarów.</p>  |
| Piątek<br>1 tydzień                           | <p>Oznakowywanie towarów przestrzegając zasad ustalonych w punkcie sprzedaży.</p>   |

|                           |   |
|---------------------------|---|
| Sobota<br>1 tydzień       | Realizacja programu kulturowego zgodnie z propozycją  |
| Niedziela<br>1 tydzień    | Realizacja programu kulturowego zgodnie z propozycją  |
| Poniedziałek<br>2 tydzień | Przygotowanie wywieszek cenowych. Etykietowanie towarów. Zabezpieczanie towarów przed kradzieżą.  |
| Wtorek<br>2 tydzień       | Określanie form transportu wewnętrznego i magazynowania towarów. Przestrzeganie norm towarowych oraz norm jakości dotyczących konserwacji produktów i przechowywania towarów. |
| Środa<br>2 tydzień        | Przygotowywanie towarów do sprzedaży.<br>Rozmieszczanie towarów w magazynie i w sali sprzedażowej.  |
| Czwartek<br>2 tydzień     | Prowadzenie racjonalnej gospodarki opakowaniami.<br>Zabezpieczanie towarów przed uszkodzeniem, zniszczeniem i kradzieżą.  |
| Piątek<br>2 tydzień       | Przeprowadzanie inwentaryzacji towarów.<br>Charakteryzowanie asortymentu towarów do sprzedaży.  |
| Sobota<br>2 tydzień       | Realizacja programu kulturowego zgodnie z propozycją  |
| Niedziela<br>2 tydzień    | Realizacja programu kulturowego zgodnie z propozycją  |
| Poniedziałek<br>3 tydzień | Udział w sprawdzaniu jakości towarów.   |
| Wtorek<br>3 tydzień       | Wykonywanie czynności związanych z pakowaniem, wydawaniem oraz odbiorem towaru.   |
| Środa<br>3 tydzień        | Obsługiwanie urządzeń technicznych stosowanych na stanowiskach pracy.   |
| Czwartek<br>3 tydzień     | Realizowanie zadań związanych z działalnością reklamową.  |



|                           |  |
|---------------------------|--|
| Piątek<br>3 tydzień       | Dobieranie i stosowanie narzędzi promocji odpowiednich do oferty handlowej.  |
| Sobota<br>3 tydzień       | Realizacja programu kulturowego zgodnie z propozycją   |
| Niedziela<br>3 tydzień    | Realizacja programu kulturowego zgodnie z propozycją   |
| Poniedziałek<br>4 tydzień | Przygotowywanie towarów do sprzedaży.<br>Rozmieszczanie towarów w magazynie i w sali sprzedażowej.   |
| Wtorek<br>4 tydzień       | Udział w sprawdzaniu jakości towarów.  |
| Środa<br>4 tydzień        | Wykonywanie czynności związanych z pakowaniem, wydawaniem oraz odbiorem towaru.  |
| Czwartek<br>4 tydzień     | Wykonywanie prac związanych ze sporządzaniem i archiwizacją dokumentów dotyczących transakcji zakupu lub transakcji sprzedaży.   |
| Piątek<br>4 tydzień       | Obserwacja i zapoznanie z organizacją marketingu w firmie (drukowanie materiałów reklamowych, przygotowanie do udziału w targach i wystawach, strona internetowa firmy).<br>Oficjalne pożegnanie grupy oraz wręczenie certyfikatów. Ewaluacja działań. |
| Sobota<br>4 tydzień       | Wyjazd do Polski   |

**List of vocational training placements that have have expressed interest to provide vocational training in the field of Advertising Organization:**

**Mare Nostrum comunicazione**- Via Campo Marzio, 22, 42121 Reggio Emilia– Tel: +39 0522 580353– VAT: 00000000

"Mare Nostrum Comunicazione" was founded 25 years ago and since then it evolved in order to deal with brand identity, brand communication, corporate identity, corporate communication and websites, e-commerce and web mktg.

**Canali & C. Srl**- Viale Isonzo, 13/a, 42121 Reggio Emilia – Tel: +39 0522 232680– VAT: 00959490350 - <http://www.propulsa.it>

Canali e C. srl is a company specialized in marketing consultancy and communications in the real estate sector. Their customers are the top players in the sector at national and international level. The "media" unit analyses the territory, implements market researches, compares data and performances. The result is the optimization of the costs and a maximization of the brand's visibility.

**Fenice Pool**- Via M.K.Gandhi, 22, Reggio Emilia(RE), Italy– Tel: +39 0522 554470– VAT: 725690358 - <http://www.fenicepool.com>

Fenice Pool was born in 1984. At that time the term "design" was used with the meaning of analysis, research, thinking and rethinking, then try and try again. This long experience has enabled the company to tackle changing trends with enthusiasm, new technologies and the digital revolution, web and social communication.

**Propulsa Comunicazione**- Via dell'Industria, 67, Corte Tegge Reggio Emilia– Tel: +39 0522 949159– VAT: 00000000 - <http://canalieco.it>

"Propulsa comunicazione" is a dynamic and creative web agency that was created thanks to the collaboration between web professionals and digital communication professionals. They deal with the management of all the aspects related with the improvement of a brand, in order to improve its communication potential. More specifically, they work for the creation of websites and apps, brand identity, web marketing and e-commerce and strategy consulting.

**List of vocational training placements that have have expressed interest to provide vocational training in the field of Advertising Organization:**

1. **Mora Pubblicità srl**- 217, Via Emilia Ovest - 43126 Parma (PR) – Tel: +39 0521 987114

Mora Pubblicità is an "Ideas Company": it works in the fields of communication and promotion through creativity. It is made of 2 branches: one deals with advertising campaigns, communication and marketing; the other deals with everything that makes the promotion, from gadgets to gifts, from contests to catalogs with prices.

2. **Franchi Adv & Graphic Design** - 9, Bg. Montassu' - 43121 Parma (PR) – Tel: +39 0521 282925– VAT: - <http://www.franchiadv.com>

The company provides creative solutions, through the study of corporate image, aimed at making it famous in stands, meetings, advertising campaigns, websites, packaging, brochures and everything related with communication. Franchi Adv & Graphic Design has operated in this sector for the past 30 years, always aiming at quality and cutting-edge solutions.

3. **Area Italia**- 20/A, Via Trieste - 43122 Parma (PR) – Tel: +39 0521 7791, 0521 781036– VAT: - <http://www.areasitalia.com>

Since its foundation in 1991, "Area Italia" has been able to transform itself, adding departments, new skills and adjusting to a "media world" that is constantly evolving.

Areaitalia believes in professionalism and uses a "scientific" approach to advertising.

Through the years, it selected partners that allowed qualitative and quantitative research and sensory analysis aimed at a successful product launch.

4. **Iride Comunicazione**- Via Emilia Est 7, Parma (PR) – Tel: +39 0521 1759770– VAT: - <http://www.iridecomunicazione.it>

"Iris Communication" is a young and dynamic company created by the collaboration of five professionals in web communication and marketing. Their mission is to offer a professional set of services and effective tools that can enhance and improve brand and corporate identity. It is specialized in: Web sites, e-commerce, advertising graphics, facebook applications, mobile applications, Web Marketing Campaigns, developing custom cms, design of remote systems and backup-based VM.

**List of vocational training placements that have have expressed interest to provide vocational training in the field of Economist :**

**Ifoa Reggio Emilia**– Via Gianna Giglioli Valle, 11, 42124 Reggio Emilia – Tel: – VAT453310351- <http://www.ifoait/>



“IFOA” is a service desk and a training centre which operates for the Chambers of Commerce of Emilia-Romagna – principally that of Reggio Emilia. IFOA focuses its training on the ability to transfer skills and competencies which can be immediately applied in the job market. Our training in fact focuses primarily on know-how. Know-how which comes from a constant, intense relationship with businesses. IFOA in fact takes great inspiration from businesses, those who work in the field, and its consultants and experts to define its training packages, identify its teaching staff and run its rich faculty.

**Coopselios**– Via A. Gramsci 54/s 42124 Reggio Emilia– Tel: 0000000 –VAT1164310359-  
<http://www.coopselios.com//>

Coopselios is a social enterprise, a no-profit organization, which addresses social needs, provides services to families and takes care of children, young people and adolescents with familiar or social issues, old people, persons with disabilities or psychiatric diseases.

**Interpump Group S.P.A.**– Via Fermi 25, Sant'Ilario d'Enza 1682900350Reggio Emilia –  
Tel: –VAT453310351- [www.interpumpgroup.it/](http://www.interpumpgroup.it/)

Interpump Group S.p.A. is the largest manufacturer of professional high pressure piston pumps in the world and one of the leading groups operating on an international basis in the hydraulic sector. The strategy of the Group aims at pursuing stronger leadership positions as a manufacturer of high pressure pumps, power take-offs, hydraulic pumps, as well as further growth in these segments, even by means of focused acquisitions.

**TRANSCOOP, Soc.Coop.**–Via Danubio 2 42100 REGGIO EMILIA – Tel: 0000000 –  
VAT1174150357- <http://www.transcoop.com/>

Transcoop is one of the main Italian companies which operates in the sector of full truck load, industrial/special transport, and refrigerated food transport. Transcoop also acts as partner involved in logistics and distribution organization of the entire supply chain.

**Landini S.p.A.**– Via E. Curiel, 27a - 42024 Castelnovo Sotto (RE)– Tel: 0000000 –VAT  
1274640356- <http://www.landinispa.com/>

LANDINI S.p.A. produces materials for the construction industry, offering a range of products which has been developed over the years and which is steadily evolving. With three production plants, avant-garde systems and machinery, a surface of



YouNet  
Via Marsala 9, 40126, Bologna – Italy  
C.F.: 91322800375

220,000 m2, of which 80,000 m2 is covered, and 300 employees, the company can satisfy the demand of a wide range of customers both in Italy and abroad.

## List of vocational training placements that have expressed interest to provide vocational training in the field of Sales

- 1. Maxi Zoo**– Via Fratelli Cervi, 61, Reggio Emilia RE – Tel:0522383585 – VAT:3503300232 - [www.maxizoo.it](http://www.maxizoo.it)  
"Maxi Zoo Italia" belongs to the Group "Fressnapf", the largest chain of food and accessories sale points for pets in Europe. Maxi Zoo stores offer a very pleasant shopping experience, with the presence of trained staff that provides advice on animals' care, on promotions throughout the year and on many services designed for animals and their owners.
- 2. Libreria Ariosto**– Piazza della Vittoria 1- Reggio Emilia – Tel:0522 430683 – VAT: 2669350353 <http://www.libreriaariosto.it/>  
Historical shop in Reggio Emilia, it has been managed with passion and expertise for over twenty years. The aim is to accompany professionals in their choice of the most suitable books to solve the problems related to their jobs or activities. Moreover, it aims to help students in the selection of books for admission tests and exams.
- 3. Mercatino Olimpia**– Viale Olimpia 22, Reggio Emilia (RE) – Tel: [0522 420296](tel:0522420296) – -  
It sales antiques, new and used items, new and used furnitures, collectibles and new items from the catalog.
- 4. NuovaMente**– Via Bodoni 3, Reggio Emilia – Tel 0522 331581 –VAT: 1998540353 -<http://www.caritasreggiana.it/>  
Vast space where items that private citizens give for free are collected, such as furniture, appliances, dishes, books, toys, clothes, accessories, bicycles, mattresses, other objects. They recover, fix and "rework".
- 5. Reggio Comics snc**– Via Emilia San Pietro 50/A – Tel: 0522 580684 –VAT 0000000 -  
  
Reggio Comics was founded in 1994 by a fraction of Carpi Comics, historical library active for more than thirty years in the province of Modena. Over the years, they have proposed a range of items that varies within the world of comics: from dvd to gadgets, from clothing to videogames accessories.
- 6. Pittarello**–Piazzale Atleti Azzurri d'Italia, 5, 42100 Reggio Emilia –Tel: 0522 518321 –VAT: 3846980286 - <http://www.pittarosso.com/it>  
High quality in every product, customer at the center, extensive distribution network: these are the elements that characterize the company "Pittarello" today and, at the same time, the three main objectives that have pointed its way to a success that makes this national brand a leader in the sale of footwear and accessories.

## List of vocational training placements that have expressed interest to provide vocational training in the field of Sales

1. **Libreria Futurino**- Via Monte Grappa 2/A, Parma (PR) - TEL: Tel. 0521.281289 - Fax. 0521.384436 - VAT: 944070341- <http://www.futurino.it/>

Libreria futurino is a famous bookshop in the very historical centre of Parma which was founded in 1972 as the first bookshop in Italy entirely dedicated to children and teenagers.

Not only does the bookshop sell fiction books for children and teenagers, but also toys, stationary, didactic books, Erickson books, teacher guides, foreign language books and school books.

2. **Decathlon Parma**-Via Emilia Ovest 237, Parma (PR) - TEL: 0521 674344 - VAT: - [http://www.decathlon.it/it/store?store\\_id=PS\\_820](http://www.decathlon.it/it/store?store_id=PS_820)

DECATHLON started its activity in Italy in 1992. Their mission is to make the pleasure and benefits of sport accessible to as many people as possible. Decathlon is spread all over the world and they sell, store, design, produce, research and manage the logistics of sports equipment and clothing.

3. **Pittarello**- Via Emilio Lepido 66, PR - TEL: 0521 469124 - VAT: - <http://www.pittarosso.com/it/negozi>

High quality in every product, customer at the center, extensive distribution network: these are the elements that characterize the company "Pittarello" today and, at the same time, the three main objectives that have pointed its way to a success that makes this national brand a leader in the sale of footwear and accessories.