



COMUNICATO STAMPA

La formazione del CFS scende in campo

RIPRENDONO CON MOLTE NOVITA' I CORSI DEL 2015: IL PRIMO TRIMESTRE DEDICATO ALLE TECNICHE DI VENDITA E AGLI ASPETTI NORMATIVI DELLA VIDEOSORVEGLIANZA

Il 26 febbraio nella sede del CFS - Centro Formazione Sicurezza di Milano si torna sui banchi dell'alta formazione professionale con il primo corso del 2015, **“Vendere sicurezza: come migliorare le proprie vendite con il marketing”**. I professionisti della sicurezza verranno accompagnati dal docente Roberto Tiby in un viaggio alla scoperta dei meccanismi della comunicazione verbale e non verbale e delle tecniche di vendita. Un corso innovativo, che mira a creare le basi teoriche e pratiche utili all'installatore per poter essere competitivo sul mercato, affrontando con successo la vendita dei propri prodotti e servizi in uno scenario in continua evoluzione come quello della sicurezza. Dopo Milano, il corso raggiungerà Roma il 12 marzo e Firenze il 18 marzo, nelle rispettive sedi del CFS.

Il 4 marzo a Milano è invece la volta del corso avanzato **“I più recenti aggiornamenti normativi della videosorveglianza – Ruolo e responsabilità dell'installatore”**, mirato a far conoscere alle aziende di installazione e di integrazione di sistemi tutte le novità normative e giurisprudenziali in tema di videosorveglianza e di responsabilità nei confronti dei clienti, al fine di chiarire i nuovi perimetri di obbligo e le forme di tutela per la professione in base alle più recenti pronunce nei tribunali italiani. Questo corso, tenuto dall'Avv. Valeria Finazzi, è dedicato agli operatori che hanno partecipato alle scorse edizioni di **“Aspetti normativi della videosorveglianza e responsabilità dell'installatore”**, che dopo il grande successo degli scorsi anni viene riproposto a Milano il 24 marzo, a Firenze il 2 aprile e a Roma il 14 aprile. Si tratta di un corso di fondamentale importanza per i professionisti del settore, che si propone di fornire gli strumenti di base per la gestione delle problematiche di privacy connesse alla videosorveglianza, il settore in più rapida e costante evoluzione nell'ambito della sicurezza, e le più recenti norme sulla responsabilità dell'installatore, spesso ignorate dagli stessi operatori.

“Il marketing e la giurisprudenza: due scienze solo apparentemente distanti che gli operatori del nostro settore devono necessariamente padroneggiare. Sono infatti molteplici – dichiara Carlo Hruby, Amministratore Delegato di HESA S.p.A. - le implicazioni che intercorrono tra questi due mondi e lo svolgimento dell'attività professionale dell'installatore di sicurezza, chiamato a distinguersi sul piano commerciale da una concorrenza sempre più agguerrita e a volte poco qualificata, e a conoscere tutte le normative vigenti connesse alla propria attività. E' con questi temi che abbiamo deciso di inaugurare il nuovo percorso formativo del CFS nel 2015, con l'obiettivo di supportare l'evoluzione del settore elevando il livello e la crescita professionale degli operatori più qualificati”.

Milano, 20 Gennaio 2015