

Programma della formazione commerciale triennale di Generali

Ambiti didattici		1° anno		2° anno		3° anno		
Parte aziendale	3-4 giorni a settimana in azienda	2 UP (durante la formazione di base)						Procedura di qualificazione
		CI 1 SAL 1	SAL 2	CI 2 SAL 3	SAL 4	CI 3 SAL 5	SAL 6	
	Possibili ambiti di impiego:	Incasso, agenzia, HR, protezione giuridica, Servizio clienti Vita & Non Vita, Underwriting Retail, Distribution Partner Management		Servizio clienti Vita & Non Vita, New Business & Claims, agenzia, protezione giuridica, Distribution Partner Management, HR, Product Management, Underwriting, Direct Sales		Servizio clienti Vita & Non Vita, New Business & Claims, agenzia, protezione giuridica, Distribution Partner Management, HR, Product Management, Underwriting, Direct Sales, affari del personale, Claims		
Parte scolastica	1-2 giorni a settimana Scuola professionale, a seconda del profilo	Competenze trasversali						PQ 50%, min. nota 4,0
		Promozione	Promozione	V&D	Promozione	V&D	SA	