

# **PEC - Prometheo Education Center**

## **Faq – Domande e Risposte**

Le informazioni qui riportate sono a titolo puramente indicativo e soggette a variazioni.

© 2003-2004 Prometheo Srl. Il presente documento ha carattere riservato e le informazioni contenute non possono essere rivelate o comunicate in alcuna forma a terzi.

(ultimo aggiornamento: 23/09/2004)

### **Marketing e Pubblicità**

#### **1. A carico di chi è la pubblicità?**

R: Gestiamo la pubblicità su tre livelli: nazionale, macro area, locale. La pubblicità a livello nazionale (riviste informatica e non, quotidiani, radio nazionali, internet, ecc.) è a completo carico della Prometheo. Quella a livello locale (volantini, manifesti, ecc.) è a carico dei singoli centri.

Oltre a questo, man mano che cresciamo come numero di centri coordiniamo le sedi presenti nella stessa macro-area (regione o provincia) in modo da creare sinergie portando avanti campagne pubblicitarie in comune.

#### **2. Cosa intendete per pubblicità a livello di macro-area?**

R: E' la pubblicità realizzata insieme da più centri Prometheo vicini in modo da ottimizzare i costi e i risultati. Ad esempio due nostri centri, presenti nella stessa città hanno fatto insieme l'inserito sulle pagine gialle in modo da dividere il costo. Spesso le sedi vicine si accordano per stampare insieme i volantini e manifesti in modo da aumentare il volume di stampa e così abbattere i costi.

Inoltre si possono organizzare delle vere e proprie campagne pubblicitarie in comune, effettuate su quotidiani e tv locali: unendo le forze di più sedi si riesce a fare di più con un minor costo.

#### **3. Avete un programma o metodo preciso per pubblicizzare i corsi?**

R: Abbiamo una serie di metodologie su come promuovere i corsi sul territorio, indicati sia nel Manuale Operativo sia durante lo stage. Poi è ogni singolo Pec a decidere quali applicare nella sua zona, a secondo di come ne valuta l'efficacia nella propria zona.

Periodicamente organizziamo dei seminari gratuiti rivolti ai responsabili dei Pec, su tematiche specifiche relative al marketing corsi.

#### **4. Quante campagne pubblicitarie effettuate ogni anno?**

R: Di solito le campagne vengono lanciate nei periodi dell'anno più movimentati dal punto di vista della formazione, ovvero nel terzo quadrimestre (con pubblicità a settembre/ottobre) e nel primo quadrimestre (gennaio/febbraio). Nel terzo quadrimestre si ha una campagna più massiccia in quanto è il periodo che dà più risultati.

#### **5. Oltre alla pubblicità su riviste cosa fate per promuovere i corsi?**

R: Uno dei nostri principali punti di forza è una massiccia e articolata strategia su Internet. Periodicamente attiviamo anche campagne di marketing rivolte ad aziende a livello nazionale.

Inoltre abbiamo un Ufficio Stampa che ha già ottenuto diversi e significativi riscontri sulla stampa. Infine abbiamo partecipato a fiere di livello nazionale (come Smau o Galassia Gutenberg)

#### **6. Ho visto che l'iscrizione dal sito web in pratica permette di sapere in anticipo i desideri dei partecipanti. Suppongo quindi che una parte dei partecipanti venga già dal sito.**

R: Confermo! Abbiamo ogni giorno una decina di richieste di informazioni tramite il modulo online, che smistiamo in base alla sede indicata dal cliente. Quanti contatti avvengono per ogni sede dipende dal tipo di territorio (ovvero dal grado di alfabetizzazione informatica) su cui opera la sede.

**7. L'eventuale promozione a livello locale può recare anche il marchio del franchisee a fianco del marchio Prometheo?**

R: Sì, l'idea è che il vostro marchio sia sempre visibile e compaia in ogni caso (anche sul sito prometheo.it viene messo il nome della vostra società, con tutti i recapiti e i riferimenti utili). In pratica non si snatura la realtà già esistente, semplicemente accanto a questa si affianca la formazione con marchio Prometheo, con il presupposto che in ogni pubblicità che riguarda la formazione oggetto del contratto, sia presente il marchio del franchising.

**8. Ho visto che cercando su Google "corsi Napoli", "Corsi Roma" e per altre città con vostre sedi, il sito Prometheo appare nei primi posti. Per far uscire anche la mia città quanto dovrò pagare?**

R: Niente! E' direttamente la Prometheo ad occuparsi del posizionamento sui motori di ricerca delle sezioni dedicate ai nostri centri, in modo da incrementare il numero di contatti ricevuti tramite internet.

## **Organizzazione del Centro**

**9. Quali sono i tempi di attivazione?**

R: L'affiliazione Prometheo richiede una serie di passaggi per la valutazione della candidatura. In genere occorrono un paio di mesi dai primi contatti.

**10. Dato che siamo pieni di lavoro è proprio necessario effettuare lo stage?**

R: Sì, è indispensabile. Durante lo stage viene mostrato il nostro modo di gestire l'attività di formazione ed in particolare l'uso del programma di gestione ("Alex") attorno a cui ruota tutta la nostra attività. Sono pochi giorni ben investiti che permettono di procedere con maggiore rapidità ed efficacia poi.

**11. È possibile svolgere quest'attività da solo?**

R: No, ci devono essere almeno due persone (anche se non tutte e due a tempo pieno) in modo da avere una maggiore flessibilità di azione e poter portare avanti più efficacemente l'attività.

**12. Dato che ho già un altro impiego è possibile svolgere quest'attività a tempo parziale?**

R: È possibile dedicarsi a tempo parziale ma l'attività, per dare i suoi frutti, deve essere svolta a tempo pieno. È importante che i corsi si tengano in tutte le possibili fasce orarie e in particolare la sera ed è importante che durante l'orario di apertura dell'ufficio ci sia sempre qualcuno in sede in grado di rispondere alle richieste di informazioni sui corsi.

È vero che noi diamo un supporto ma l'attività per andare bene richiede comunque un impegno costante in loco da parte del Pec che deve organizzare campagne pubblicitarie locali, promuovere l'attività, organizzare i corsi, tenersi in contatto con i clienti, ecc.

**13. L'affiliato fonda una società con amministrazione e gestione separata da Prometheo?**

R: la Prometheo e l'affiliato sono società indipendenti ed autonome, ciascuna con propria separata responsabilità imprenditoriale, finanziaria e legale.

**14. E' necessario che la sede abbia uno sbocco in strada?**

R: No, molte nostre sedi sono situate in appartamenti. L'essenziale è che il locale sia facilmente raggiungibile e possibilmente dovrebbe situarsi in una zona centrale o semi-centrale. E' utile che la sede sia su una via di passaggio, in modo tale che con un'insegna si possa attirare l'attenzione di potenziali clienti.

**15. Lo stage quali argomenti tratterà, dove verrà effettuato e quante persone della stessa azienda vi potranno partecipare?**

R: di solito viene svolto presso la sede centrale a Napoli, in alcuni casi l'abbiamo organizzato presso uno dei nostri centri già attivi con

sufficienza esperienza nell'attività. Lo stage dura di solito tre giorni, viene organizzato appositamente per la singola sede, possono partecipare uno o due persone ed in particolare la persona (il "Responsabile Corsi") che si occuperà direttamente della sede, del contatto con i clienti etc. Lo stage prevede l'apprendimento del software gestionale (Alex) che vi viene fornito con l'affiliazione e riguarderà l'aspetto commerciale (dare informazioni ai clienti, inserire i dati in Alex, preparare offerte per aziende), aspetti di marketing, gestione dei docenti, segreteria corsi, etc., insomma tutto ciò che vi può mettere in grado di partire immediatamente con l'attività.

## **Manuali**

### **16. I manuali dei corsi vanno acquistati presso di voi?**

R: No! Noi forniamo su Cd i file di tutti i manuali Prometheo (in formato Acrobat pdf) in modo tale che ogni Pec può poi provvedere alla stampa in base alle necessità. Per i manuali di uso più frequente, può essere utile farli fotocopiare presso una eliografia, per gli altri casi (o in ogni caso se si preferisce) li si può stampare man mano che servono con una laser.

### **17. Come mai i manuali non li stampate voi in tipografia?**

R: Uno dei vantaggi dei nostri manuali rispetto ai libri in edicola è che sono continuamente aggiornati. In media sono aggiornati almeno una volta all'anno, ma a volte anche più spesso, in base all'evoluzione del mercato. Ad esempio i manuali di Office hanno subito diversi aggiornamenti in quanto l'Aica ha modificato le modalità degli esami Ecdl e noi abbiamo subito adeguato i manuali. Per questo motivo non conviene fare scorte di manuali, vanno stampati man mano solo quelli necessari, in questo modo siamo più flessibili ed in grado di adattarci velocemente al mercato. Per cui non è possibile stamparli in tipografia dove bisogna andare per forza su grandi numeri

### **18. Quanti manuali Prometheo ci sono? Per gli altri corsi come vi siete organizzati?**

R: Ad oggi sono disponibili 19 manuali Prometheo. Per gli altri corsi viene indicato un testo di riferimento da utilizzare, scelto dai nostri docenti tra i più qualificati presenti sul mercato. La lista dei manuali Prometheo è disponibile qui: [www.prometheo.it/manuali.htm](http://www.prometheo.it/manuali.htm)

### **19. Sono sufficienti i vostri manuali per la preparazione alla Patente Europea?**

R: Sì! Nell'aggiornare i nostri manuali di Windows e Office non solo abbiamo tenuto conto degli argomenti previsti nel Syllabus dell'Ecdl, ma abbiamo effettuato un'analisi dettagliata di tutte le domande presenti negli esami, al fine di offrire una adeguata copertura nei manuali. Inoltre i partecipanti ai nostri corsi non hanno mai avuto particolari problemi nel superare gli esami, per cui abbiamo avuto anche una conferma a posteriori dell'efficacia dei manuali e dei nostri corsi.

## **Fee di Ingresso**

### **20. La fee va pagata ogni anno?**

R: No! Viene pagata solo una volta all'ingresso nel gruppo, poi non deve essere più pagata nemmeno quando si rinnova il contratto (così come è esplicitamente indicato nel contratto)

### **21. E' possibile non pagare la fee di ingresso?**

R: La fee d'ingresso trova la sua ragione d'essere nel know how che l'affiliato riceve dal franchisor e come tale rappresenta un corrispettivo a qualcosa che viene appunto "corrisposto".

Detto questo, per noi l'apertura di un nuovo centro ha comunque un costo: oltre al materiale previsto dal Kit Pec c'è da contare il costo dell'affiancamento iniziale e di attivazione della sede e la fee va a coprire anche questi aspetti. Inoltre la fee è anche un modo per filtrare i partner davvero intenzionati a portare avanti il discorso con noi. Dovendo

pagare una fee il partner è più invogliato poi a portare avanti con decisione l'attività in modo da rientrare nell'investimento effettuato. Inoltre l'incasso delle fee delle nuove sedi ci permette di fare maggiori investimenti pubblicitari a livello nazionale che vanno a vantaggio di tutti, anche dei nuovi centri.

**22. E' possibile avere uno sconto sulla fee?**

R: In realtà la fee da noi richiesta è già molto sotto-stimata, proprio perché noi abbiamo preferito privilegiare un discorso a lungo termine e puntato allo sviluppo di una rete con una forte diffusione territoriale. Altri franchising simili a noi chiedono fee molto più elevate non sempre offrendo un livello di visibilità sul mercato e di servizi pari al nostro.

**23. Noi già effettuiamo corsi da molti anni, perché dovremmo pagare una fee per entrare nel vostro gruppo?**

R: Se la vostra azienda volesse fare una campagna pubblicitaria anche solo in parte confrontabile con quelle effettuate dalla Prometheo, vi verrebbe a costare molto ma molto di più. E mentre la fee di ingresso viene versata una sola volta, le campagne pubblicitarie (soprattutto nel nostro settore) vanno fatte periodicamente. Inoltre entrando nel gruppo e potendo usare il marchio Prometheo, usufruite della notorietà data al marchio da tutte le campagne pubblicitarie svolte negli anni precedenti dalla Prometheo.

Per non parlare poi di tutti gli altri servizi che offriamo inclusi nel discorso, dal software di gestione ai manuali, al supporto continuo, ai contatti con le aziende a livello nazionale.

**24. È possibile rateizzare il pagamento della fee?**

R: No, la fee va pagata alla firma del contratto.

## **Il Mercato**

**25. Qual è il giro di affari ipotizzabile per un vostro centro?**

R: Dopo una prima fase di start up (ovvero un anno o due di attività) il fatturato medio ipotizzabile è tra gli 80.000 e i 160.000 euro all'anno. Il risultato comunque dipende molto, naturalmente, da come si muove la sede sul mercato

**26. Nella nostra zona ci sono molti istituti scolastici che effettuano corsi per la preparazione alla patente europea a prezzi bassissimi e sono anche sedi di esami, questo comporta che è un mercato di cui veniamo automaticamente privati**

R: Sì, è vero che molte scuole fanno corsi di alfabetizzazione, questo riduce il mercato per i corsi di base, mercato che è ridotto anche dal fatto che molti giovani oggi hanno già il computer a casa per cui l'uso di base del pc l'imparano da soli. Tutto ciò in realtà più che "chiudere" il mercato crea nuovi tipi di opportunità in quanto dove c'è un maggiore grado di alfabetizzazione c'è anche una maggiore richiesta di corsi avanzati. Proprio per questo è importante avere la forza (data dal fatto di essere un gruppo) di poter investire nella creazione di nuovi corsi più avanzati per andare a coprire le esigenze più evolute. Già oggi abbiamo più di cento corsi a listino e ad ogni aggiornamento di listino aggiungiamo nuovi corsi.

Inoltre è da sottolineare che gli istituti scolastici si rivolgono spesso solo ai propri studenti e difficilmente (proprio per la loro istituzionalità) operano sul mercato (con pubblicità e marketing). Per cui c'è tutta una fascia di utenti adulti non alfabetizzati che non vengono coperti da tale offerta e che invece rientra perfettamente nel nostro target (grazie al fatto che offriamo corsi intensivi e rapidi, con corsi anche in fascia serale)

**27. Sapete se quest'attività è satura nella nostra zona?**

R: Il mercato della formazione è un mercato non ancora maturo e in questo periodo è molto in fermento. Praticamente dappertutto c'è concorrenza, anche se non sempre sono ben organizzati e strutturati. Spesso chiunque si occupa di informatica (negozi, rivenditori, sviluppatori software, ecc.) dichiara di fare anche corsi, ma non è che sono organizzati in modo particolare in

tal senso. E' per questo che è importante presentarsi sul mercato con un marchio forte e conosciuto e con un organizzazione ben definita in modo da poter emergere sul mercato.

Inoltre il fatto che oggi il mercato della formazione non è ancora maturo, con l'assenza di player dominanti (come ad esempio invece ci sono nel campo della rivendita informatica) è una grande opportunità per noi dandoci la possibilità come gruppo di poter diventare in poco tempo leader del settore, grazie alla rapidità di sviluppo che abbiamo registrato.

### **28. Come pensate di fronteggiare la concorrenza?**

R: Il fatto di essere un gruppo con decine di sedi in tutta Italia ci permette di avere la forza di fare investimenti nella pubblicità e nella qualità e nella varietà di corsi che gli altri semplicemente non si possono permettere. E più cresciamo più questa differenza aumenta. Maggiore pubblicità vuol dire più contatti e un maggior grado di affidabilità dell'azienda percepito dal potenziale cliente. Migliore qualità dei corsi vuol dire clienti più contenti che possono ritornare a fare altri corsi o che possono far conoscere l'azienda con il passaparola.

Una azienda che opera solo localmente non può essere in grado di sostenere un livello pubblicitario pari al nostro e più andiamo avanti più questa differenza peserà.

### **29. Chi sono i principali concorrenti?**

Oggi gli unici due concorrenti che fanno pubblicità ad un livello paragonabile al nostro sono Mondadori Informatica e CepuWeb. Entrambi hanno prezzi molto più elevati rispetto ai nostri ed una minore flessibilità. Inoltre Mondadori Informatica ha una copertura ridotta del territorio, avendo solo tre sedi (Segrate - Milano, Bologna, Roma) e CepuWeb si rivolge in genere solo ai privati e su un target specifico (in particolare con un livello di disponibilità economica elevato).

## **Gestione e Reclutamento Docenti**

### **30. Come faccio a trovare i docenti per i corsi?**

Grazie all'alta visibilità della Prometheo sul mercato ed in particolare su Internet, riceviamo continuamente curriculum di potenziali docenti. Questi sono invitati a compilare una apposita scheda online in cui oltre ad indicare su quali argomenti potrebbero effettuare la docenza, indicano anche le sedi di interesse. Tutte le informazioni raccolte insieme al curriculum, vengono automaticamente smistate, dal nostro programma di gestione, alle sedi di competenza. In questo modo ogni sede ha un bacino di potenziali docenti su cui può contare.

Inoltre in caso di necessità, la Prometheo può verificare la disponibilità di docenti presenti nelle zone limitrofe o diffondere annunci specifici per cercare docenti in zona.

### **31. Quanti curriculum di docenti avete nel vostro database?**

Ad oggi abbiamo più di 3.200 schede.

### **32. Come si effettua la selezione dei docenti?**

E' senz'altro un punto importante, i docenti sono la nostra prima linea. Per cui è uno degli argomenti che si affrontano durante lo stage. Inoltre c'è un'apposita scheda sulla selezione docenti nel Manuale Operativo che fornisce indicazioni e suggerimenti su come organizzare i colloqui e su quali sono i parametri da considerare nella valutazione del docente.

### **33. A chi spetta la retribuzione dei docenti?**

Come tutte le attività di carattere locale, la retribuzione dei docenti è a carico del Pec.

### **34. Chi stabilisce l'importo da pagare ai docenti?**

La Prometheo, per dare un riferimento, fornisce un tariffario indicativo per i vari corsi. Comunque il Pec è libero di fissare i propri importi in base alla contrattazione con il docente. E' da tener presente che grazie al fatto che per i corsi che vengono svolti con maggior frequenza, siano disponibili

"piano del corso" (con una pianificazione dettagliata delle lezioni) e "Manuale" con esercitazioni e test già predisposti, il docente non ha bisogno di effettuare un lavoro di preparazione e di pianificazione prima del corso e ciò permette di riconoscergli un importo più basso.

**35. Sono richiesti dei titoli o certificazioni particolari per essere un docente Prometheo?**

Titoli e certificazioni possono essere elementi in più per la valutazione, ma non sono necessari. Molto più importanti sono l'esperienza pratica sul campo, la professionalità e le capacità di comunicazione didattica e di gestione di gruppo.

**36. Prevedete una formazione per i docenti?**

In genere preferiamo utilizzare docenti che abbiano già avuto esperienze professionali sugli argomenti che vanno ad insegnare.

Comunque i docenti di un Pec possono seguire gratuitamente i corsi presso un'altra sede Prometheo (nei corsi a calendario, salvo disponibilità di posti).

Inoltre a volte la Prometheo organizza dei seminari gratuiti soprattutto in occasione della introduzione di nuove tipologie di corsi.

## **Tipologia Corsi**

**37. Su quale piattaforma lavorate?**

R: Lavoriamo soprattutto su piattaforma Windows in quanto è senz'altro quella che offre un mercato più ampio per la formazione. Man mano stiamo arricchendo il listino di corsi più specializzati, proprio per andare a coprire nicchie specifiche del mercato. Ad esempio, l'ultimo listino "Settembre 2004" ha visto l'inserimento di molti nuovi corsi, da Oracle al Video Editing Digitale.

**38. Nel listino che ho ricevuto non ho trovato un corso specifico per la preparazione all'esame per la patente europea;**

R: Il nostro corso di preparazione al conseguimento della Patente Europea è "Esperto Office" che rientra nei corsi Nuove Professioni e il cui contenuto può trovare qui:

<http://www.prometheo.it/corsi/office/>

Il contenuto del corso è organizzato in modo tale da coprire in modo esauriente tutti gli argomenti previsti dall'Ecdl. Inoltre il corso prevede esercitazioni e test in modo da agevolare l'apprendimento dei partecipanti e prepararli ad affrontare gli esami.

## **Varie**

**39. E' possibile visionare il contratto che proponete?**

R: Sì, dopo la fase di valutazione della vostra candidatura, vi verrà fornito in visione una copia del contratto.

**40. Nel momento in cui vorrei aprire il negozio posso eventualmente vendere software e hardware sempre tramite il vostro marchio o anche tramite altri marchi non necessariamente il vostro?**

R: La nostra proposta è relativa alla formazione, non abbiamo anche un marchio per la vendita. Per eventuali altre attività, purché non siano in concorrenza con i corsi Prometheo, non vengono posti vincoli da parte nostra, quindi può avviare parallelamente anche attività di vendita hardware e software, anzi spesso potrebbero nascere vantaggiose sinergie tra le due attività in quanto chi si rivolge a lei per acquistare un PC o del software potrebbe essere interessato anche a fare un corso e viceversa chi vi contatta per i corsi potrebbe poi rivolgersi a voi per i suoi acquisti.

**41. Le provvigioni sono solo ed esclusivamente legate al fatturato o è previsto un minimo?**

R: sono legate al fatturato e vengono pagate mese per mese in base all'incassato. Abbiamo preferito non chiedere una quota fissa ma una quota

proporzionale al fatturato anche come forma di garanzia per il Pec che da parte nostra, tutto ciò che rientra nei nostri compiti per aumentare la vs clientela, verrà fatto poiché più è alto il vostro fatturato... maggiore è la nostra provvigione!

**42. Ci sono vantaggi attraverso voi per le licenze dei sistemi operativi e dei vari applicativi come MS-Office?**

R: Prima di tutto diamo una serie di consigli su come risparmiare nell'acquisto del software. Inoltre uno dei nostri obiettivi nel creare un gruppo di aziende che lavorano insieme è proprio quello di poter avere un maggiore potere contrattuale con le terze parti (fornitori e partner). Presentandoci come azienda con un numero elevato di sedi, possiamo ottenere migliori condizioni. Già abbiamo cominciato a prendere contatti con alcuni vendor software (produttori software) e man mano stiamo chiudendo degli accordi quadro. E' un tipo di discorso che richiede comunque del tempo ed abbiamo cominciato da poco in quanto abbiamo raggiunto una buona massa critica da poco tempo.

Inoltre nel momento in cui ci sono più centri che vogliono acquistare lo stesso programma, possiamo fare un unico acquisto in modo da avere dei prezzi scontati. Molti vendor (tra cui la Microsoft) prevedono apposite licenze per il franchising.

**43. Ho letto sul vostro progetto che alcune certificazioni sono in corso di attivazione. Quali?**

R: Le certificazioni sono senz'altro un fattore importante nel nostro settore, per cui per noi è un obiettivo strategico definire degli accordi in tal senso. Su questo fronte abbiamo cominciato a spingere quest'anno in quanto abbiamo aspettato di raggiungere prima una buona massa critica. Abbiamo già preso contatti con Microsoft, Adobe, Macromedia e contiamo di avere i primi risultati in tempi brevi. Abbiamo anche avviato contatti con software house che sviluppano programmi verticali.

Inoltre nel 2001 abbiamo chiuso l'accordo con l'Aica, diventando Test Center Capofila per la Patente Europea e questo ci permette di avere un rapporto diretto con l'Aica e di gestire direttamente noi la procedura di accreditamento dei nostri centri (fermo restando che comunque è poi l'Aica ad accettare o meno le domande di accreditamento).

**44. E' meglio partire con un listino/calendario limitato ed ampliarlo via via o dimensionarsi subito sul listino completo o quasi? Ponete vincoli temporali particolari?**

R: Non poniamo vincoli temporali per quanto riguarda il calendario corsi, ogni sede decide il suo, è chiaro che più corsi ci sono a calendario maggiori sono le probabilità di avere iscritti, comunque inizialmente è possibile partire con i corsi che si è già in grado di fare e poi man mano aggiungere gli altri.

**45. Come viene regolata la distribuzione dei corsi a livello nazionale, anche e soprattutto nel quadro di eventuali accordi con grandi enti o aziende? Esempio: una grande azienda con sedi dislocate in tutta Italia, dove fa i corsi? chi e come lo decide?**

R: Lo decide l'azienda cliente! Noi ci poniamo sul mercato come un unico gruppo, per cui nel momento in cui ci contatta un cliente noi gli diciamo quali sono le sedi disponibili e il cliente sceglie la sede che gli è più comoda. Nel caso di corsi onsite, da fare direttamente presso il cliente, allora in questo caso smistiamo noi il corso in base alla zona in esclusiva di ogni centro. Oppure, nel caso non ci siano sedi, giriamo il corso alla sede più vicina.

**46. E' possibile avere una descrizione approfondita delle voci del listino (quota, Individuale, Gruppo/Onsite).**

R: "Quota" è il prezzo (IVATO) totale del corso di gruppo, svolto in una nostra aula, con un massimo di 8 persone e in una delle date da noi fissata a calendario. "Individuale" è il costo orario (IVA Esclusa) per chi vuole fare il corso in modalità personalizzata da solo e presso la nostra sede. "Gruppo/Onsite" (IVA Esclusa) è il costo orario per i corsi individuali

onsite (presso la sede del cliente) o quando è un corso personalizzato con più partecipanti (di solito dipendenti di aziende o i cral, etc) per cui fino ad un massimo di 8 partecipanti pagano il costo orario indicato (indipendente dal numero di partecipanti).

***Per Altre Domande***

Se avete altri dubbi o avete bisogno di ulteriori chiarimenti, scrivete a:  
**pecinfo@prometheo.it**