FORMAZIONE OBBLIGATORIA PER AGENTE E RAPPRESENTANTE DI COMMERCIO

Settore ISFOL: 24 - DISTRIBUZIONE COMMERCIALE
SubSettore ISFOL: 2402 - Agenti, rappresentanti
Codice Profilo: 2402011

Descrizione

Si tratta di un percorso formativo le cui caratteristiche sono specificatamente normate a livello nazionale/regionale, che prepara all'esercizio di una specifica attività lavorativa anch'essa disciplinata per legge nel settore dell'intermediazione commerciale.

Tipologia: Dovuti per Legge - ESITO POSITIVO

Codice ISFOL (comparto)

2402 - Agenti, rappresentanti

Riferimenti normativi

Direttiva 86/653/CEE del 18 dicembre 1986; L. 3 maggio1985 n.204; D.M. 21 agosto 1985.

Unità Formative Standard

	denominazione	contenuti	durata	modalità di valutazione
1	Legislazione del Lavoro.	Fonti del rapporto di lavoro e legislazione sociale; aspetti previdenziali e di infortunistica, tipologie del rapporto di lavoro. Sicurezza e prevenzione sul lavoro.	6	Prova scritta
2	Diritto Commerciale.	Cenni di diritto commerciale. Nozioni elementari di legislazione tributaria.	8	Prova scritta
3	Disciplina fiscale/contrattuale/previdenziale.	Agente e altre figure di intermediari; obblighi dell'agente, il rapporto di agenzia, disciplina del contratto di agenzia. Fattura commerciale, libro giornale, registro dei beni, tenuta delle scritture contabili, la società in nome collettivo (Snc), la società in accomandita semplice (Sas), la società a responsabilità limitata (Srl); entrate pubbliche.	22	Prova scritta

4	Organizzazione e Tecniche di Vendita.	Il mercato e il marketing. Gli attori della vendita. Il processo di vendita e le sue fasi. Tecniche di vendita.	24	Prova pratica o simulazione
5	Business Plan: strumenti finanziari.	Le fasi del Business Plan con particolare attenzione all'analisi dei costi /ricavi.	16	Test a risposta multipla, esercitazioni, analisi di casi
6	Raccolta informazioni e offerta di lavoro.	Le fonti e i principali canali per la raccolta delle informazioni sul mercato del lavoro. Gli strumenti dell'incontro fra domanda e offerta di lavoro.	4	Attività di simulazione (lettere di candidatura, curriculum)

Totale durata: 80

Criteri di selezione

*Test attitudinare e colloquio.

Note

*I percorsi per agenti e rappresentanti di commercio non devono obbligatoriamente riguardare uno specifico settore merceologico in quanto essi costituiscono uno dei requisiti per l'iscrizione al ruolo di "agenti e rappresentanti di commercio" generici.