



<b>Titolo</b>	<b>Rappresentante e Agente di Commercio (RAC)</b>
<b>Destinatari</b>	<p>Il corso è destinato a tutti coloro che vogliono intraprendere la carriera di rappresentanti e agenti di commercio.</p> <p>Tale figura è inserita nella struttura commerciale e nella rete di vendita territoriale di un'impresa, e rappresenta il punto di incontro tra i clienti e l'azienda.</p> <p>Tale professione è regolata dalla Legge 204 del 1985, modificata poi dal D.Lgs. n. 59 del 2010, che pur abolendo il Ruolo degli Agenti e Rappresentanti di Commercio, ne conferma il possesso dei requisiti professionali e morali.</p>
<b>Obiettivi e Finalità</b>	<p>Il corso si propone di fornire i principi generali sulle tecniche di vendita, distribuzione e commercializzazione di beni e servizi al fine di acquisire e fidelizzare nuovi clienti e supportare la direzione marketing e vendite nelle attività di analisi di mercato. Al termine del corso l'allievo sarà in possesso delle seguenti capacità e competenze:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- tecniche di vendita;</li> <li>- contrattualistica specifica del settore;</li> <li>- disciplina fiscale in materia.</li> </ul> <p>La figura professionale ha conoscenza delle tendenze di mercato tali da intervenire sulle promozioni di vendita di un prodotto/servizio. Svolge attività di intermediazione commerciale tra imprese di produzione e quelle di distribuzione. La competenza sviluppata consente di definire il rapporto con il cliente ricevendone gli ordini e riscuotendone i crediti.</p> <p>L'agente e rappresentante di commercio conclude effettivamente i contratti da lui promossi con i potenziali clienti poiché, in qualità di rappresentante, ha potere di firma in nome e per conto terzi (la società per cui lavora).</p>
<b>Normativa di riferimento</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- L.n° 316 del 12-03-68 istitutiva del ruolo per gli agenti e rappresentanti (G.U. del 08/04/1968);</li> <li>- Legge Quadro in materia di formazione professionale 21 dicembre 1978, n.845;</li> <li>- Abilitazione ai sensi della L. n. 204/1985, degli artt. 74 e 80 del D.Lgs. n. 59/2010 e s.m.i.;</li> <li>- Legge Regionale 28 marzo 1987, n.19 "Riconoscimento dei corsi di formazione professionale autofinanziati";</li> <li>- Deliberazione di G.R. n.45 del 21/01/2005 "L.R.19/87 – Riconoscimento dei corsi di formazione professionale autofinanziati;</li> <li>- D. Lgs. n° 65 del 15-02-1999 Adeguamento della disciplina relativa agli agenti commerciali indipendenti, in ulteriore attuazione della direttiva 86/653/CEE del Consiglio del 18 dicembre 1986.</li> </ul>
<b>Requisiti di ammissione</b>	Diploma di scuola media superiore.



	Per il titolo di studio conseguito all'estero sarà richiesta la traduzione asseverata del certificato di frequenza e la dichiarazione di valore rilasciata dalla rappresentanza diplomatico-consolare italiana nel paese al cui ordinamento appartiene la scuola che ha rilasciato il titolo. Essere in regola con le normative vigenti in materia di permesso di soggiorno (extracomunitari).
<b>Durata e modalità</b>	Il corso si svolgerà nella modalità Blended (FAD+AULA) per una durata totale di 80 ore.
<b>Programma del corso</b>	<b>DISCIPLINE E CONTENUTI</b>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Nozioni di diritto civile e commerciale: i contratti di compravendita</li> <li>- Nozioni di diritto tributario relativo alle transazioni commerciali</li> <li>- Disciplina legislativa e contrattuale dell'attività di agente e rappresentante di commercio e etica professionale</li> <li>- Modalità di gestione portfolio clienti</li> <li>- Elementi di contabilità</li> <li>- Elementi di merceologia</li> <li>- Tipologie, segmentazioni e dinamiche di mercato e dei canali di distribuzione del prodotto</li> <li>- Modelli di customer care and satisfaction e tecniche di fidelizzazione cliente</li> <li>- Metodi e tecniche di analisi del mercato</li> <li>- Tecniche di comunicazione efficace</li> <li>- Tecniche di negoziazione, trattativa commerciale e problem solving</li> <li>- Principi di organizzazione aziendale: processi, ruoli e funzioni</li> <li>- Tipologie e procedure di finanziamento</li> <li>- Modalità di pagamento (contante, mezzi elettronici, titoli di credito, ecc.)</li> <li>- Adempimenti fiscali relativi all'intermediazione commerciale</li> <li>- Normativa sulla privacy e la tutela dei dati personali</li> <li>- Lingua inglese tecnica</li> </ul>
<b>Valutazione</b>	La valutazione verrà effettuata mediante una verifica di apprendimento in aula (esame finale).
<b>Attestato Formativo Rilasciato</b>	Attestato di formazione con valore abilitante di "Agente e rappresentante di commercio" ai sensi della L.845/78, ed obbligatorio per la segnalazione certificata di inizio attività (SCIA) da presentare al Registro delle Imprese presso le Camere di commercio.
<b>Docenza</b>	Formatori qualificati con esperienza professionale specifica nell'aria tematica oggetto della docenza.
<b>Sede</b>	Il corso sarà erogato, secondo un calendario prestabilito e secondo le richieste, in una delle sedi NetworkGTC dislocate sul territorio regionale.