Istituto di Conciliazione
e Alta Formazione

ORGANISMO DI MEDIAZIONE – ISCRIZIONE MINISTERO DELLA GIUSTIZIA N.549
ENTE DI FORMAZIONE – ISCRIZIONE MINISTERO DELLA GIUSTIZIA N.294
CERTIFICAZIONE UNI EN ISO 9001:2015 – Certificato n.1134
ACCREDITATO ALLA REGIONE LOMBARDIA PER I SERVIZI FORMATIVI N.949

Via Oldofredi 9 – 20124 Milano
Telefono +39.02.67.07.18.77 – Fax +39.02.66.71.56.81
e-mail info@istitutoicaf.it –www.istitutoicaf.it

CORSO DI AGENTE E RAPPRESENTANTE DI COMMERCIO

PRESENTAZIONE DEL CORSO

NORMATIVA DI RIFERIMENTO

- Legge N° 204/85 – DM 21.08.1985 – DM 17.12.1986
- D.Lgs. 59 del 26.03.2010 art. 74
- L.R. 6 del 02.02.2010 Testo Unico delle Leggi Regionali in materia di commercio
- L.R. 19 del 06.08.07 Norme sul sistema educativo di istruzione e formazione della Regione Lombardia
- D.G.R. 6563/08 Indicazioni regionali per offerta formativa in materia di istruzione e formazione professionale
- Decreto N° 9837 del 12.09.2008

EROGAZIONE

Come da disposizioni regionali, erogazione 30% di ore WEBINAR e 70% di ore in PRESENZA.

WEBINAR: utilizzo piattaforma ZOOM, funziona su ogni tipo di supporto (pc, tablet, smartphone). I corsisti possono ascoltare e vedere il docente, interagire con lui tramite chat o porre domande a voce.

PRESENZA: presso sede di Milano, via Oldofredi 9.

Esame finale in presenza presso sede di Milano, via Oldofredi 9.

PER RAGGIUNGERE LA SEDE: Milano, via Oldofredi n.9. La sede si raggiunge a piedi dalla Stazione Centrale (treno, MM1, MM3, mezzi di superficie), oppure MM3 Sondrio, MM4 Isola, MM3 Zara, MM2 Gioia, bus 60, 43, 81, 155, 728, Stazione Porta Garibaldi (treno, passante, MM2, MM4, mezzi di superficie). Comoda pista ciclabile con 2 punti Bike-MI nelle vicinanze e rastrelliera nel cortile del palazzo. Gli ambienti sono conformi alla normativa per l'accesso dei disabili.

DOTAZIONI DELL'AULA: Aula 40 posti, con sedie e tavoli, lavagna interattiva multimediale (LIM) / video per proiezione 50 pollici, climatizzata.

MODALITÀ DI ISCRIZIONE

Invio tramite email a formazione@istitutoicaf.it della seguente documentazione:

- ¬ modulo di iscrizione debitamente compilato e sottoscritto
- ¬ ricevuta dell'avvenuto bonifico
- ¬ copia carta d'identità
- ¬ copia codice fiscale
- ¬ copia titolo di studio

I cittadini stranieri, oltre al materiale descritto, sono tenuti ad inviare anche:

- ¬ copia permesso di soggiorno, fotocopia titolo di studio e traduzione asseverata (per i cittadini comunitari)
- ¬ copia titolo di studio, traduzione asseverata e dichiarazione di valore rilasciata dal consolato o ambasciata italiana del Paese in cui è stato conseguito il titolo di studio (cittadini extracomunitari o italiani che abbiano studiato in uno Stato extracomunitario)

Il modulo d'iscrizione è disponibile sul sito www.istitutoicaf.it e scaricabile sia in formato doc che pdf.

REQUISITI DI AMMISSIONE

- Avere compiuto i 18 anni di età alla data di iscrizione al corso (fotocopia documento d'identità)

- Essere in possesso di diploma di scuola secondaria di primo grado (scuola media)

Per chi ha conseguito il titolo di studio negli Stat membri dell'Unione Europea, dello Spazio Economico Europeo e nella Confederazione Svizzera, è necessario presentare traduzione asseverata da Tribunale, Giudice di Pace o Notaio.

 Allega traduzione asseverata del titolo di studio

Per chi ha conseguito il titolo di studio in un Paese straniero, è necessario presentare la Dichiarazione di Valore rilasciata dalla rappresentanza diplomatica – consolare italiana nel Paese al cui ordinamento appartiene la Scuola che ha rilasciato il titolo.

 Allega dichiarazione di valore + traduzione asseverata

- Capacità di espressione comprensione orale e scritta della lingua italiana, a un livello tale da consentire la partecipazione al percorso di formazione.

Il possesso adeguato della lingua italiana sarà valutato attraverso un colloquio individuale e questionario; le evidenze saranno conservate agli atti dall'Ente, unitamente alla documentazione sopra descritta.

- Per i cittadini dei Paesi non appartenenti all'Unione Europea, essere in regola con la normativa vigente in materia di permesso di soggiorno.

 Allega permesso o carta di soggiorno

Tutti i requisiti devono essere posseduti e la relativa documentazione presentata entro la data d'inizio del corso, a pena di esclusione dallo stesso e conseguente perdita della quota d'iscrizione.

DESTINATARI DEL CORSO

– Tutti coloro che possiedono un diploma di scuola secondaria di primo grado (scuola media)

DURATA DEL CORSO E PIANIFICAZIONE DELLE LEZIONI

DURATA DEL CORSO
Il corso ha durata complessiva di 130 ore.
Riduzione per crediti formativi secondo la normativa regionale e nei limiti da essa stabiliti.

La normativa regionale prevede che la durata minima del corso sia 130 ore.
La normativa prevede altresì che le ore di presenza devono essere pari ad almeno l'80% (104 ore).

PIANIFICAZIONE DELLE LEZIONI
Ogni lezione si terrà come da calendario (due giornate a settimana), avrà durata di 8 ore, in fascia diurna con orario 09:00 – 13:00 oppure 09:00 - 18:00.

CALENDARIO

Dal 05 aprile al 09 giugno 2023; due giornate alla settimana, come da calendario che segue:

Mercoledì 05 aprile 2023 (orario 11:00-13:00) – WEBINAR
Venerdì 07 aprile 2023 (orario 09:00-13:00) – WEBINAR
Mercoledì 12 aprile 2023 (orario 09:00-13:00) – WEBINAR
Venerdì 14 aprile 2023 (orario 09:00-13:00) – WEBINAR
Mercoledì 19 aprile 2023 (orario 09:00-13:00 e 14:00-18:00) – PRESENZA IN AULA
Venerdì 21 aprile 2023 (orario 09:00-13:00 e 14:00-18:00) PRESENZA IN AULA
Mercoledì 26 aprile 2023 (orario 09:00-13:00 e 14:00-18:00) – WEBINAR
Venerdì 28 aprile 2023 (orario 09:00-13:00 e 14:00-18:00) – WEBINAR
Mercoledì 03 maggio 2023 (orario 09:00-13:00) – WEBINAR
Venerdì 05 maggio 2023 (orario 09:00-13:00) – WEBINAR
Martedì 09 maggio 2023 (orario 09:00-13:00 e 14:00-18:00) – PRESENZA IN AULA
Venerdì 12 maggio 2023 (orario 09:00-13:00 e 14:00-18:00) – PRESENZA IN AULA
Mercoledì 17 maggio 2023 (orario 09:00-13:00 e 14:00-18:00) – PRESENZA IN AULA
Venerdì 19 maggio 2023 (orario 09:00-13:00 e 14:00-18:00) – PRESENZA IN AULA
Mercoledì 24 maggio 2023 (orario 09:00-13:00 e 14:00-18:00) – PRESENZA IN AULA
Venerdì 26 maggio 2023 (orario 09:00-13:00 e 14:00-18:00) – PRESENZA IN AULA
Mercoledì 31 maggio 2023 (orario 09:00-13:00 e 14:00-18:00) – PRESENZA IN AULA
Lunedì 05 giugno 2023 (orario 09:00-13:00 e 14:00-18:00) – PRESENZA IN AULA
Mercoledì 07 giugno 2023 (orario 09:00-14:00 e 14:00-18:00) – PRESENZA IN AULA
Venerdì 09 giugno 2023 (orario 09:00-13:00) – PRESENZA IN AULA

Frequenza obbligatoria 80% del monteore del corso (104 / 130 ore)

ATTENZIONE: essendo un corso preparatorio all'esame di idoneità è consigliabile frequentare **TUTTE** le ore.

DIRETTORE DELL'ENTE DI FORMAZIONE: DOTT. IVAN GIORDANO, giurista dell'economia e dell'impresa, Responsabile scientifico dell'Ente di Formazione ICAF, autore di libri e saggi per Maggioli Editore.

COORDINATORE DEL CORSO: DOTT.SSA FEDERICA FULLIN (formazione@istitutoicaf.it oppure 02 67071877)

DOCENTI E FORMATORI: I docenti formatori sono selezionati in conformità con i requisiti richiesti da Regione Lombardia e di accertata competenza in materia. Potrebbero intervenire nel corso delle lezioni esperti qualificati per un confronto su casi pratici.

ORIGINI DELL'INIZIATIVA FORMATIVA: Ai sensi dall'art. 5 della Legge n. 204 del 3/05/1985, il corso ha l'obiettivo di fornire le conoscenze necessarie per sostenere l'esame di idoneità per Agente e Rappresentante di Commercio per l'iscrizione al Registro Imprese (S.C.I.A.) della Camera di Commercio.

OBIETTIVO FORMATIVO

SPECIFICO SCOPO
Il corso mira a potenziare la professionalità degli allievi, accrescendone in maniera pratica ed intuitiva l'inserimento nel settore dell'intermediazione commerciale.

Ai sensi dall'art. 5 della Legge n. 204 del 3/05/1985, il corso ha l'obiettivo di fornire le conoscenze necessarie per sostenere l'esame di idoneità per Agente e Rappresentante di Commercio per l'iscrizione al Registro Imprese (S.C.I.A.) della Camera di Commercio.

COMPETENZE IN USCITA

- Gestire le relazioni con i potenziali venditori/compratori e le informazioni sui beni di vendita
- Pianificare appuntamenti, incontri, iniziative promozionali
- Negoziare tra le parti per concludere la compravendita
- Assistere i clienti nella stipula di contratti di compravendita e nella scelta di finanziamenti

ORGANIZZAZIONE DIDATTICA

ATTIVITA' FORMATIVE PREVISTE

– Lezioni frontali

– Analisi di casi specifici

– Lavori di gruppo

– Testimonianze ed esperienze a confronto

– Esercitazioni pratiche sui singoli argomenti

– Simulazioni

RUOLO DI CIASCUNA CATEGORIA DI PARTECIPANTI

– Discenti: individuazione dell'idoneità in termini di competenze e di predisposizione interprofessionale a svolgere la professione di agente di commercio.

– Docenti: formazione prodromica all'esercizio dell'attività di agente di commercio, sia sotto il profilo delle conoscenze amministrative, contabili e altre esperienze specifiche, sia sotto il profilo delle tecniche di comunicazione.

– Testimonial: esperienze di agenti di commercio.

MATERIALE DIDATTICO: Il materiale didattico, cartaceo e/o digitale verrà distribuito all'inizio del corso. Ulteriore materiale verrà distribuito nel corso delle lezioni, inviato tramite email oppure caricato su chiavetta USB.

Le lezioni frontali verranno alternate a lezioni pratiche coinvolgendo direttamente i partecipanti: esercitazioni, simulazioni, lavori in gruppo.

COSTI E PROMOZIONI

692,00 € tariffa standard

592,00 €

- iscrizioni di almeno 3 persone
- under 30 (31 anni non ancora compiuti alla data d'iscrizione al corso)
- se hai fatto altri corsi ICAF

Possibilità di rateizzare il pagamento in n.2 tranche.

Il costo del corso è esente IVA in quanto erogato da Ente di Formazione accreditato al Ministero della Giustizia, ai sensi dell'art. 10 del dpr 633/72.

Gratuito per disoccupati (chiedere modulo dedicato)

PROGRAMMA GENERALE DEGLI ARGOMENTI TRATTATI

GESTIONE ECONOMICA AMMINISTRATIVA

- Accordi economici collettivi settoriali

- Agente di commercio: figura professionale e requisiti per l'iscrizione al ruolo

- aspetti amministrativi dell'attività dell'agente

- Contenuto del contratto di agenzia

- Poteri e obblighi degli agenti

- Diritti dell'agente

- Risoluzione del rapporto di agenzia

-Indennità e patto di non concorrenza

- Normativa previdenziale e assistenziale (INPS-INAIL E ENASARCO cenni)

- ITER per diventare agente di commercio: COMUNICA - SCIA -RI - SUAP

- Diritto delle obbligazioni

- Titoli di credito e altri mezzi di pagamento (bonifico, carte di credito, bancomat, ricevuta bancaria, RID)

- Aspetti fiscali, adempimenti e scadenze fiscali: imposte dirette e indirette, IVA, ritenuta d'acconto, IRPEF- IRAP, co-stituzione di una fattura

- Oneri deducibili e detraibili

- Principali tipi di contabilità

- Il bilancio: stato patrimoniale - conto economico, nota integrativa

ACCORDI COMMERCIALI

Elementi di diritto commerciale:

- Impresa, imprenditore e azienda

- Segni distintivi dell'impresa (ditta, insegna, marchio)

- Cessione di azienda

- Accanto all'imprenditore: procuratori e commessi

- Diritto fallimentare

Elementi di contrattualistica:

- Contratto: elementi essenziali del contratto; causa, oggetto, forma del contratto

- Accordo delle parti

- Proposta e controproposta

- L'opzione ed il preliminare

- Condizioni generali e clausole vessatorie

- Elementi accessori

- Termine

- Condizione

- Caparre e clausole penali

- Interpretazione del contratto

- Efficacia, nullità, annullabilità del contratto

- Vizi del consenso

- Risoluzione per inadempimento

- Rescissione del contratto

- Tipologie di contratto: Contratto di Società e tipologie (Società di persone e di capitali), Impresa familiare, Contratto di compravendita, Contratto di locazione commerciale, Contratti atipici (Leasing e Franchising)

COMUNICAZIONE EFFICACE E RELAZIONE CON IL CLIENTE

- La comunicazione efficace

- Le distorsioni comunicative

- Assertività ed empatia

- Comunicazione verbale, para verbale e non verbale

- Orientamento al cliente: interpretazione, necessità e soddisfazione

- Proattività commerciale

-Linguaggio del corpo e aspetti paraverbali

- SIMULAZIONI, ROLE PLAY E LAVORI DI GRUPPO TRA I PARTECIPANTI

MARKETING E TECNICHE DI VENDITA

- marketing

- bisogni del consumatore (la Piramide di Maslow)

- desideri del consumatore

- tipologie di acquisti e acquirenti

- fasi del marketing:

analisi: ricerche mercato - segmentazione - market test

pianificazione: strategie marketing - marketing mix (7 P)

realizzazione

controllo: benchmarking - definizione

- marketing tradizionale e relazionale

- CRM (gestione relazioni clienti)

- la misurazione della costumer satisfation - interviste faccia a faccia - interviste telefoniche - questionari online. Metodo diretto e indiretto

- marketing e costumer care

- 5a p marketing moderno esercitazioni sui macroargomenti, ripasso finale e simulazioni d'esame

ESAME CONCLUSIVO E ATTESTATO

Elemento determinante per il rilascio dell'Attestato abilitante per poter esercitare come Agente e rappresentante di Commercio è il positivo superamento di un esame finale finalizzato a verificare il possesso delle competenze relative allo standard professionale di riferimento.

La condizione minima di ammissione all'esame è la frequenza di almeno 80% delle ore complessive del corso, attestata da specifica dichiarazione dell'Ente di Formazione. Nell'attestazione rilasciata dall'ente verrà fatto esplicito riferimento agli obiettivi formativi sviluppati.

L’esame si svolge presso l’Ente di Formazione al termine del corso, la data verrà comunicata in accordo con la commissione d’esame. La commissione d’esame è composta da membri della Camera di Commercio e da un membro interno all’Ente di Formazione.

È prevista una prova scritta e un colloquio orale interdisciplinare sulle materie oggetto del percorso.

Il corso è svolto in conformità ai requisiti regionali di Regione Lombardia ed è studiato per affrontare al meglio l'esame finale (da svolgersi presso l’Ente di Formazione oppure on line in periodo di allarme sanitario, con commissione composta da membri della Camera di Commercio). Durante il corso verranno svolte esercitazioni in preparazione all’esame finale.

ABILITAZIONI CONSEGUIBILI A FINE CORSO

A seguito della frequenza delle ore minime previste e del superamento dell’esame finale, possibilità di esercitare come Agente e rappresentante di Commercio.

ACCREDITAMENTI

Per il corso in oggetto è stato ottenuto l’accreditamento presso i seguenti ordini e collegi professionali:
- Registro Italiano dei Revisori Condominiali: 100 crediti
- Organismo di Mediazione Civile ICAF: 100 crediti

VANTAGGI POST CORSO

- Sconto su tutti i corsi erogati dall’Ente di Formazione ICAF
- Aggiornamenti continui GRATUITI in materia di intermediazione attraverso rubriche scientifiche e convegni