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

CORSO AGENTE E RAPPRESENTANTE DI COMMERCIO ED.1/2027 - MONZA

PRESENTAZIONE DEL CORSO

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 Monza, via Volturno 17 (ingresso da via Magenta 14).

Esame finale in presenza presso sede di Monza, via Volturno 17 (ingresso da via Magenta 14).

PER RAGGIUNGERE LA SEDE: Monza, via Volturno n.17. La sede si raggiunge a piedi dalla Stazione Centrale di Monza (Via Enrico Arosio). Gli ambienti sono conformi alla normativa per l'accesso dei disabili.

DOTAZIONI DELL'AULA: Aule 15 / 40 posti, con sedie e tavoli, 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
- 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.

Necessario inoltre che il discente abbia lo SPID e che abbia scaricato l'applicazione FirmaLOM sul proprio dispositivo cellulare per la validazione delle presenze alle lezioni.

REQUISITI DI AMMISSIONE

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

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.

- 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.

DURATA DEL CORSO E PIANIFICAZIONE DELLE LEZIONI

DURATA DEL CORSO
Il corso ha durata complessiva di 130 ore.
La normativa regionale prevede che la durata minima del corso sia 130 ore.
La normativa prevede altresì che le ore di frequenza 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 4 oppure 8 ore, in fascia diurna con orario 09:00-13:00 oppure 09:00–18:00.

CALENDARIO
Dal 26 gennaio al 25 marzo 2027; due giornate alla settimana, come da calendario che segue:

Martedì 26 gennaio 2027 (orario 11:00-13:00 e 14:00-18:00) WEBINAR
Giovedì 28 gennaio 2027 (orario 09:00-13:00 e 14:00-18:00) PRESENZA IN AULA MONZA
Martedì 02 febbraio 2027 (orario 09:00-13:00 e 14:00-18:00) PRESENZA IN AULA MONZA
Giovedì 04 febbraio 2027 (orario 14:00-18:00) WEBINAR
Martedì 09 febbraio 2027 (orario 09:00-13:00 e 14:00-18:00) PRESENZA IN AULA MONZA
Giovedì 11 febbraio 2027 (orario 14:00-18:00) WEBINAR
Martedì 16 febbraio 2027 (orario 09:00-13:00 e 14:00-18:00) PRESENZA IN AULA MONZA
Giovedì 18 febbraio 2027 (orario 09:00-13:00 e 14:00-18:00) PRESENZA IN AULA MONZA
Martedì 23 febbraio 2027 (orario 09:00-13:00 e 14:00-18:00) PRESENZA IN AULA MONZA
Giovedì 25 febbraio 2027 (orario 14:00-18:00 e 14:00-18:00) WEBINAR
Martedì 02 marzo 2027 (orario 09:00-13:00 e 14:00-18:00) PRESENZA IN AULA MONZA

Giovedì 04 marzo 2027 (orario 09:00-13:00 e orario 14:00-18:00) WEBINAR
Martedì 09 marzo 2027 (orario 09:00-13:00 e 14:00-18:00) PRESENZA IN AULA MONZA
Giovedì 11 marzo 2027 (orario 14:00-18:00) WEBINAR
Venerdì 12 marzo 2024 (orario 14:00-18:00) PRESENZA IN AULA MONZA
Martedì 16 marzo 2027 (orario 09:00-13:00 e 14:00-18:00) PRESENZA IN AULA MONZA
Giovedì 18 marzo 2027 (orario 14:00-18:00) WEBINAR
Martedì 23 marzo 2027 (orario 09:00-13:00 e 14:00-18:00) PRESENZA IN AULA MONZA
Giovedì 25 marzo 2027 (orario 09:00-13:00 e 14:00-18:00) PRESENZA IN AULA MONZA

ESAME FINALE ABILITANTE: Lunedì 05 aprile 2027 (orario 09:00 – 18:00) PRESENZA IN AULA MONZA

Frequenza obbligatoria 80% del monte ore 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.

RESPONSABILE DI SEDE E TUTOR DEL CORSO: DOTT.SSA ILARIA GALLI (ilariagalli@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
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.

ORGANIZZAZIONE DIDATTICA

ATTIVITA' FORMATIVE PREVISTE

– Lezioni frontali

– Analisi di casi specifici

– Lavori di gruppo

– Testimonianze ed esperienze a confronto

– Esercitazioni pratiche sui singoli argomenti

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.

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)
- 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
- Costituzione 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
- 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 para-verbali
- SIMULAZIONI, ROLE PLAY E LAVORI DI GRUPPO TRA I PARTECIPANTI

MARKETING, TECNICHE DI VENDITA e MARKETING DIGITALE

- 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)
- controllo: benchmarking - definizione

- Marketing tradizionale e relazionale
- CRM (gestione relazioni clienti)
- La misurazione della costumer satisfaction - interviste faccia a faccia - interviste telefoniche - questionari online.

- Metodo diretto e indiretto
- Marketing e costumer care

COSTI E PROMOZIONI

792,00 € tariffa standard

692,00 €

- Iscrizioni di gruppi di almeno 3 persone (€.692,00 cad.)
- Under 30 (31 anni non ancora compiuti alla data d'iscrizione al corso)
- Corsisti ICAF
- Disoccupati, previa attivazione politica attiva

692,00 € PROMO ISCRIZIONI ENTRO IL 30.11.2026

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.

ESAME CONCLUSIVO E ATTESTATO

Elemento determinante per il rilascio dell'Attestato 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 (n.30 domande a crocette con 3 risposte per domanda, di cui una sola è corretta; sufficienza con 18/30) e un colloquio orale interdisciplinare sulle materie oggetto del percorso della durata di circa 20/30 minuti.

Il corso è svolto in conformità ai requisiti regionali di Regione Lombardia ed è studiato per affrontare al meglio l'esame finale. Durante il corso verranno svolte esercitazioni in preparazione all'esame finale.

ABILITAZIONI CONSEGUIBILI A FINE CORSO
Previo superamento dell'esame, possibilità di esercitare come Agente e Rappresentante di Commercio.

VANTAGGI POST CORSO
- Sconto su tutti i corsi erogati dall'Ente di Formazione ICAF