

Programma Corso Agente e Rappresentante di Commercio

80 ore

L'Agente di Commercio è colui che è incaricato stabilmente da una o più ditte di promuovere la conclusione di determinati contratti in una specifica zona. Il Rappresentante di commercio, invece, è un agente di commercio al quale viene conferita dal preponente la rappresentanza per la conclusione dei contratti.

OBBIETTIVI DEL CORSO.

Il corso è finalizzato, per come previsto **dall'art. 5 della Legge n. 204 del 3/05/1985**, a fornire sia le appropriate conoscenze per il superamento dell'esame di abilitazione come Agente e Rappresentante di Commercio e sia a formare la professionalità dei discenti tesa a un concreto inserimento nella sfera dell'intermediazione commerciale.

ESAME E MODALITÀ DI SVOLGIMENTO.

Al termine del corso si svolgeranno gli esami finali, ai quali potranno accedere, come risulterà sia dai tabulati di rilevazione delle presenze per la modalità e-learning e sia per la parte in audio-videoconferenza, solo coloro che avranno fruito almeno dell'80% del monte orario complessivo. Il 20% di assenze consentite non dovranno concentrarsi esclusivamente in uno o due moduli dei sei previsti, pena l'esclusione dagli esami. Gli esami si terranno in aula, presso la sede accreditata dell'Associazione 360Forma, sita in via Marconi, snc Rende (CS), e si svolgeranno in 2 giornate: la prima giornata sarà dedicata alla prova scritta attraverso test e la seconda alla prova orale.

ATTESTATO

È previsto, ad esito positivo degli esami finali, il rilascio di un attestato di qualifica ai sensi dell'art. 40 della L.R. 18/85, valido su tutto il territorio nazionale per la Segnalazione Certificata di Inizio Attività (S.C.I.A.) presso le Camere di Commercio

DESTINATARI

A tutti coloro che abbiano assolto l'obbligo di istruzione e che intendano avviare un'attività di agente o rappresentante di commercio.

DURATA E FRUIZIONE

Il corso è della durata di **80 ore** di cui 72 sulla parte giuridico/legislativa e Organizzazione e Tecnica di vendita in **e-learning** e 8 ore in **audio-videoconferenza** relative alle simulazioni pratiche delle Tecniche di Vendita ed è fruibile per **tre mesi** dalla data di attivazione.

MATERIALE DIDATTICO

All'interno del corso è possibile scaricare dispense e materiale didattico forniti dal Docente.

Nozioni di Diritto Commerciale: 10 ore

- Cenni storici e evoluzione del Diritto Commerciale.
- Applicazione del diritto civile.
- Le categorie societarie.
- Strumenti di pagamento: "Dlgs. 231/2007 - Dlgs. 11/2010".

Disciplina legislativa e contrattuale dell'attività dell'Agente di Commercio: 20 ore

- Requisiti e modalità di iscrizione nel Registro Imprese: "d.lgs. 59/2010 e D.M. 26.10.2011".
- La figura dell'Agente di commercio e i suoi affini.
- Definizione di mandato.
- Riferimenti normativi, Accordi Economici Collettivi e Codice Civile afferenti la figura giuridica dell'Agente di Commercio.
- Contratto di agenzia: "artt. 1742 e Dlgs 303/1991".
- Risoluzione del contratto di agenzia e indennità di fine rapporto: "artt. 1750 e 1751 c.c.".

- Il patto di non concorrenza: “art. 1751 bis c.c.”.
- Contenzioso nel rapporto di agenzia: “L. 533/1973”.
- Diritto del lavoro: profili sindacali e contrattualistica del lavoro.

Nozioni di legislazione tributaria: 10 ore

- Fonti del sistema fiscale italiano: “artt. 23 e 53 Cost. – L. n. 212/2000 – DPR 633/72 e DPR600/73”.
- Agente di commercio in ambito fiscale.
- Inizio e conclusione dell’attività.
- Documentazioni necessarie.
- IVA: imposte indirette “DPR 633/72”.
- La fattura: “art. 21 DPR 633/72”.
- IRPEF, IRES, IRAP: imposte dirette “DPR 917/86 – Dlgs. 344/2003 – Dlgs. 446/97”.
- I diversi regimi di contabilità.

Tutela previdenziale e assistenziale dell’Agente e Rappresentante di Commercio: 10 ore

- Assistenza e previdenza dell’agente e rappresentante di commercio: “DM 20 febbraio 1974”.
- Enasarco e INPS: “RD. 1305/39 – Dlgs. 509/94”.
- Natura delle prestazioni previdenziali e assistenziali.
- Obblighi del preponente e dell’agente: “art. 1749 e 1746 c.c.”.

Organizzazione e Tecnica di vendita: 22 ore

- Concetto di marketing;
- Evoluzione del marketing;
- Organizzazione zona di vendita;
- Gestione del tempo nella vendita;
- Gestione delle quote di vendita;
- Volume di vendita;
- Strumenti di comunicazione multimediale;
- Multimedialità e interattività;
- Multimedialità e ipertestualità;
- Ipermedialità;
- Concetto di tecnica di vendita;
- Il processo di vendita ieri e oggi;
- Come avviene la vendita;
- Elementi teorici della comunicazione;
- Comunicazione verbale;
- Comunicazione non verbale;
- Comunicazione paraverbale;

Simulazioni pratiche sulle Tecniche di vendita: 8 ore (Audio-videoconferenza)

- L'approccio nella vendita;
- Fase della dimostrazione nella vendita;
- Il linguaggio del corpo nella vendita;
- Il sorriso nella comunicazione non verbale;
- La bocca nella comunicazione non verbale;
- Conoscere i bisogni del cliente all'atto di vendita;
- Domande aperte, orientate e chiuse;
- Chiusura della vendita;

Possibilità di seguire il corso 24 ore su 24.

Possibilità di seguire il corso da qualsiasi dispositivo, Pc, Smartphone e Tablet collegati ad una linea adsl,

sconsigliamo l'utilizzo di reti mobili.

Possibilità di rivedere le lezioni.

Potrai guardare e riguardare i tuoi video tutte le volte che vorrai.

Materiale didattico.

Possibilità di scaricare il materiale didattico fornito dal Docente.

REQUISITI MINIMI DI SISTEMA

- Connessione ad internet veloce (consigliato: ADSL, 4MB download, 1MB upload, Ping max 30 Ms)
- Browser supportati: Mozilla Firefox, Google Chrome, Puffin
- Plug-in Shockwave Player 10.0 (MX 2004) o superiore
- Plug-in Flash Player 7 o superiore
- Ram 128 Mbytes
- Scheda video SVGA 800x600
- Scheda audio 16 bit
- Amplificazione audio (altoparlanti o cuffie)