

Agente e rappresentante di commercio



Attestato rilasciato: FREQUENZA CON PROFITTO

Obiettivi:

L'agente e rappresentante di commercio persegue le strategie di marketing proprie dell'azienda, raccoglie ed invia informazioni provenienti dal mercato, e che possono contribuire alle politiche commerciali della stessa.

Possiede tecniche di comunicazione e negoziazione che facilitano il rapporto con il cliente, dalla gestione dell'ordine alla eventuale riscossione del credito/assistenza post-vendita.

L'attività di agente di commercio si intende esercitata da chiunque venga stabilmente incaricato da una o più imprese di promuovere la conclusione di contratti in una o più zone determinate.

L'attività di rappresentante di commercio si intende esercitata da chiunque venga stabilmente incaricato da una o più imprese di concludere contratti in una o più zone determinate.

L'esercizio della professione è subordinato al rispetto di quanto previsto nella legge numero 204/85 e s.m.i. e all'iscrizione presso la Camera di Commercio.

Programma didattico

Tecniche di negoziazione

Il colloquio di vendita

Contrattazione

Customer care

Customer satisfaction

Merchandising

Il potenziale di vendita

La strategia di vendita

Tecniche di lettura dell'andamento della domanda di beni e servizi

Le esigenze del cliente

Marketing strategico e operativo

Canale distributivo del prodotto/servizio, La competitività
Modalità degli accordi commerciali
Previdenza e assistenza
Contratto di Agenzia
Costituzione dell'impresa
Diritti e doveri dell'Agente
Principi di contabilità generale
Normativa fiscale e tributaria
Titoli di credito

L'esame finale di abilitazione professionale consiste in una prova scritta ed una prova orale con relativa valutazione finale espressa in centesimi.

Requisiti, modalità di accesso, posti disponibili

Destinatari: OCCUPATI, AZIENDE E LAVORATORI IN CIGS O IN MOBILITA'

Titolo di studio richiesto: DIPLOMATI

Modalità di accesso: In ordine di arrivo

Limite posti: 16

Date, orari, durata, sede di svolgimento:

Orario: Lunedì e Mercoledì 18.30-22.00

Ore totali del corso: 94

Ore stage: 0

Inizio corso: dicembre 2014

Fine iscrizione: 18/12/2014

Sede: Forte Chance - Bodoni

Costo: Gratuito per occupati con Isee inf. o pari a 10.000 €, lavoratori in mobilità. 206,80€ per occupati e lavoratori in cassa integrazione ordinaria. Quota totale: 1034,00 € per chi non ha i requisiti per l'assegnazione del voucher provinciale.

Stato: Approvato