



**CORSO ABILITANTE
ONLINE + AULA**

**AGENTE
E RAPPRESENTANTE
DI COMMERCIO**

Autorizzato dalla Regione Marche e **VALIDO SU TUTTO
IL TERRITORIO NAZIONALE** - in collaborazione con **USARCI**

Indice dei contenuti

01 Chi siamo



02 Il Corso



03 I vantaggi



04 Il programma



05 I Docenti



Chi siamo

EASY TRAINING

Easy Training è un **Ente di Alta Formazione** che eroga **Corsi in diretta streaming** rivolti a professionisti, manager, imprenditori, impiegati e giovani neolaureati che desiderano acquisire competenze professionali specifiche, qualifiche, abilitazioni e certificazioni nei settori attualmente più richiesti dal mercato del lavoro.

ACCREDITAMENTI

Easy Training è un marchio Blue Bee Group:

- **Ente di Alta Formazione Accreditato per la Formazione Superiore, Continua e Obbligo Formativo**
- Soggetto Promotore presso il Fondo Interprofessionale **Fonder**, Fondo Enti Religiosi per la promozione della cultura e della formazione
- da Giugno 2022 è fra le 20 aziende italiane **Accreditate ENASARCO**.

CHI SA FARE, INSEGNA

Formare i Professionisti del domani è l'obiettivo che ci impegniamo a raggiungere con impegno e dedizione. Per riuscirci ci avvaliamo di un personale **docente altamente qualificato**: i nostri Formatori sono consulenti, manager e imprenditori di comprovata esperienza, capaci di trasferire in modo pratico **metodi, competenze e nuove strategie direttamente spendibili nella sfera lavorativa.**

Blue Bee Group



Formazione e Servizi B2B - B2C



Il Corso



OTTIENI L'ABILITAZIONE

A fine corso, a condizione di aver frequentato almeno il 75% delle ore di lezione, il candidato verrà ammesso all'esame finale della durata di 7 ore, tenuto in un'unica giornata. Superato l'esame, verrà rilasciato l'**ATTESTATO DI IDONEITÀ** per lo svolgimento della professione di Agente e Rappresentante di commercio. L'Attestato è **riconosciuto da tutte le Camere di Commercio** Italiane ed è valido e aggiornato in base alle direttive previste dalla conferenza Stato-Regione del 25/07/2019 circolare 19/140/CR8/C9.

AGENTE E RAPPRESENTANTE DI COMMERCIO

Easy Training eroga il Corso "Agente e Rappresentante di Commercio", rivolto a coloro che intendono ottenere l'**ABILITAZIONE OBBLIGATORIA** per intraprendere la professione di Agente e Rappresentante di commercio, ai sensi del d.lgs. 59/2010 e conformemente alla legge 204/85.

Il Corso, autorizzato dalla Regione Marche e **valido su tutto il territorio nazionale**, si svolge in collaborazione con USARCI.



REQUISITI PER PARTECIPARE

Per la partecipazione è necessario essere in possesso di:

- diploma di Scuola Media
- buona connessione internet
- pc, smartphone o tablet

Il Corso Abilitante è a **numero chiuso**. Verrà dunque ammesso un numero **massimo di 20 corsisti** scelti in base all'ordine di arrivo delle iscrizioni.



I vantaggi

LEZIONI ONLINE

Le lezioni del Corso si tengono per metà percorso **Online (40 ore)** in Diretta Streaming sulla piattaforma Zoom e per la restante parte **(40 ore)** in **Aula** presso la nostra sede di Ancona.

TUTOR DEDICATO

Easy Training mette a disposizione dei partecipanti un tutor per ogni Corso.

Il tutor fornisce supporto ai discenti, risponde a eventuali richieste inerenti al programma, necessità tecniche o domande che emergono durante o dopo lo svolgimento delle lezioni.

DOCENTI QUALIFICATI

Per favorire un rapido ed efficace trasferimento di competenze e strategie sempre aggiornate, Easy Training seleziona come docenti esclusivamente manager, professionisti ed imprenditori **che hanno operato per anni nel mercato del lavoro.**

AGEVOLAZIONI AI FUORI SEDE

Al fine di rendere comoda la fruizione delle 40 ore in aula presso la nostra sede di Ancona, Easy Training offre ai discenti fuori sede la **possibilità di soggiornare**, a prezzo ridotto, presso la struttura ricettiva convenzionata (**Appartamenti Cleopatra**).

CERTIFICAZIONI

Alla fine del Corso, a condizione di aver frequentato almeno il 75% delle ore di lezione, il candidato verrà ammesso all'esame finale, tenuto in un'unica giornata. Superato l'esame verrà rilasciato l'**ATTESTATO DI IDONEITÀ**, **valido in tutte le camere di commercio italiane**, per lo svolgimento della professione di Agente e Rappresentante di commercio.

PAGAMENTO RATEIZZATO

Puoi partecipare al Corso pagando la quota quota di partecipazione in 3 comode rate (IVA Esente).



Il Programma

✓ NOZIONI DI DIRITTO COMMERCIALE

- l'imprenditore, l'impresa, l'azienda
- le tipologie societarie secondo l'ordinamento giuridico
- il contratto
- i contratti specifici
- i mezzi di pagamento
- le procedure concorsuali

✓ LEGISLAZIONE TRIBUTARIA

- fonti del sistema fiscale italiano: "artt. 23 e 53 Cost. - L. N. 212/2000 - DPR 633/72 e DPR 600/73"
- agente di commercio in ambito fiscale
- inizio e conclusione dell'attività
- documentazioni necessarie
- esercitazione pratica
- iva: Imposte indirette "DPR 633/72"
- IRPEF, IRES, IRAP, imposte dirette "DPR 917/86 - DLGS 344/2003 - DLGS 446/97"
- i diversi regimi di contabilità

✓ DISCIPLINA LEGISLATIVA E CONTRATTUALE

- requisiti e modalità di iscrizione nel registro imprese "D.LGS. 59/2010 E D.M. 26.10.2011"
- istituzione dell'agenzia: adempimenti amministrativi
- la figura dell'agente di commercio e i suoi affini (L.204/95)
- riferimenti normativi (L.204/85)
- accordi economici collettivi e codice civile afferenti la figura giuridica
- 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."
- 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
- formazione generale sicurezza
- prevenzione e sicurezza nei luoghi di lavoro





Il Programma

✓ **TECNICA DI VENDITA E COMUNICAZIONE I**

- il sistema produttivo e distributivo italiano
- i canali distributivi e i sistemi di vendita
- esercitazione pratica concetto di marketing
- evoluzione del marketing
- organizzazione zona di vendita
- esercitazione pratica
- gestione del tempo nella vendita
- gestione delle quote di vendita
- esercitazione pratica
- volume di vendita
- esercitazione pratica
- concetto di tecnica di vendita
- come avviene la vendita
- il processo di vendita ieri e oggi
- elementi teorici della comunicazione
- strumenti di comunicazione multimediale

✓ **TUTELA PREVIDENZIALE E ASSISTENZIALE DEGLI AGENTI DI COMMERCIO**

- l'assistenza e la previdenza dell'agente e rappresentante di commercio
- le prestazioni di natura previdenziale e assistenziale
- i due enti: ENASARCO e INPS
- gli adempimenti a carico della preponente e dell'agente

✓ **SIMULAZIONI PRATICHE: TECNICHE DI VENDITA**

- simulazioni di colloqui di vendita
- simulazioni di trattative
- tecniche di superamento delle obiezioni
- tecniche di formazione del prezzo





UNIONE SINDACATI AGENTI E
RAPPRESENTANTI COMMERCIO ITALIANI

I docenti

MAURO RISTÈ

Esperto in materia di Vendita e Marketing e di formazione delle reti vendita, è **Vice Presidente presso la sede di Roma dell'Associazione di categoria che tutela gli Agenti di Commercio "Usarci Nazionale" e Presidente della stessa per la Regione Marche.**

È inoltre firmatario degli Accordi Economici Collettivi di settore del 2002 tra le Associazioni degli Agenti e quelle delle Mandanti.



FRANCESCO OCA

Tributarista con oltre 30 anni di esperienza nel campo tributario e aziendale, è delegato dell'Istituto Nazionale Tributaristi per la regione Marche. È inoltre **responsabile del Centro Tributario Usarci Marche (unione sindacati agenti e rappresentanti) e membro del Centro Tributario Nazionale Usarci.**

È autore dell'e-book "Fisco e Tributi" pubblicato all'interno della collana "Opera Omnia" e coautore della "Guida Pratica per Agenti e Rappresentanti di commercio".

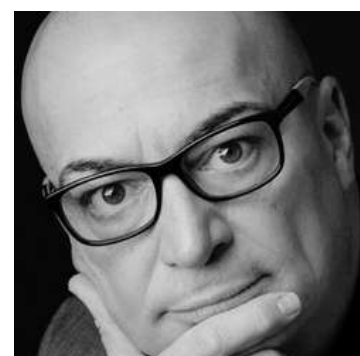


GAETANO RANIERI

Manager e Coach ha oltre vent'anni di esperienza lavorativa in ambito vendite e marketing in aziende leader di mercato.

È stato Direttore Commerciale e Marketing di reti di vendita e customer care e reti ispettive in primarie aziende leader mercato Italia, con esclusiva di marchi internazionali e nazionali.

Manager Sales & Trade di reti vendita nel mercato Italia. Project Manager per lo sviluppo attività di commercializzazione prodotti attraverso canali e-commerce B2B.



ISCRIVITI e prenota subito il tuo posto
inquadrando il **QR Code** qui sotto!





Contatti

 info@easy-training.it

 071 2418043

 www.easy-training.it

Easy Training è un marchio Blue Bee Group
Via Primo Maggio 25/a 60131 Ancona, Italy

Seguici

 [easytraining.it](https://www.instagram.com/easytraining.it)

 Easy Training Italia

 Easy Training