



CORSO

Agente e Rappresentante di Commercio

Online + Aula

Live streaming + on demand

Rev. 1
03/01/2024

Indice

Chi Siamo

.....

Business School

.....

Accreditamenti

.....

Il Corso

.....

Vantaggi

.....

Programma

.....

Percorso

.....

Docenti

.....

Ammissioni

.....



“Impariamo per la vita non per la scuola”

Questa è la nostra vision, l'obiettivo che perseguiamo e che ci impegniamo a realizzare concretamente.

Tutti i percorsi che Easy Training offre ai propri discenti sono finalizzati a dar loro competenze immediatamente spendibili nella sfera lavorativa.

Stimola il tuo talento con la formazione continua!

Easy Training è un marchio Blue Bee Group, Ente Accreditato per la Formazione Superiore, Continua e Obbligo Formativo.

I nostri Master, Reskill Master e Corsi sono erogati in modalità diretta streaming, nascono dalla rilevazione delle competenze attualmente più richieste dal mercato e sono rivolti a tutti coloro che vogliono acquisire nuove skills.

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 Accreditate Enasarco.

Blue Bee Group



Formazione e Servizi B2B - B2C

Il Corso



Obiettivi

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.



Destinatari

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.



Figure in uscita

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

Vantaggi

Bee your talent



Lezioni Online

Le lezioni del Corso si tengono in modalità Live Streaming sulla piattaforma Zoom. Potrai seguirle comodamente da casa o dal tuo ufficio, senza perdere l'opportunità di interagire con i docenti ed il resto della classe.



Tutor Dedicato

Easy Training mette a disposizione un tutor per ogni corso. Il tutor fornisce supporto ai discenti, durante o dopo lo svolgimento delle lezioni.



Forum Didattico

Il Forum Didattico è uno spazio dedicato ai discenti per permettere un confronto tra loro, creare una rete di relazioni e avere un tutor a disposizione per eventuali necessità organizzative o di approfondimento didattico.



Registrazioni

Le lezioni del Corso vengono registrate e possono essere riviste nei giorni successivi alla data di svolgimento.



Pagamento Rateizzato

Puoi partecipare ai Corsi ed ai Master pagando la quota in 3 comode rate.

Se invece, vuoi dilazionare la quota in 10 rate puoi utilizzare il finanziamento **Pago Light a tasso 0**.



Fondi Interprofessionali

Sei una azienda? Grazie ai Fondi Interprofessionali potrai usufruire di formazione in modo del tutto gratuito, senza vincoli o oneri aggiuntivi.



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

Tecnica di vendita e comunicazione

- 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



DURATA

80 ore totali + 7 ore di esame, così suddivisi:

- 10 sessioni da 4 ore ciascuna a distanza, in diretta streaming;
- 5 sessioni da 8 ore ciascuna in presenza fisica in aula;
- Giornata di esame da effettuare in presenza in aula.



TITOLI CONSEGUITI

A fine corso, a condizione di aver frequentato almeno il 75% delle ore di lezione (60 ore), 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** - valido in tutte le camere di commercio italiane - per lo svolgimento della professione di Agente e Rappresentante di commercio.



AGEVOLAZIONI ECONOMICHE

Vuoi frequentare un corso ma non sai quale modalità di pagamento utilizzare?

Contattaci per conoscere la soluzione adatta a te, tra:

- Soluzione unica
- 3 comode Rate
- 10 rate a tasso 0 con **Pago Light**

Alcuni docenti



FRANCESCO OCA

Responsabile del Centro Tributario Usarci Marche (unione sindacati agenti e rappresentanti) e membro del Centro Tributario Nazionale Usarci.



GAETANO RANIERI

Manager Sales & Trade di reti vendita nel mercato Italia.



Responsabile Ammissioni



Lisa Belvederesi

l.belvederesi@easy-training.it

Agente e rappresentante di commercio



EasyTraining

Contatti



info@easy-training.it



071 2418039



www.easy-training.it



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

Seguici



Easy Training Italia



easytraining



Easy Training