



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

Via Oldofredi 9 – 20124 Milano
Telefono +39.02.67.07.18.77 – Fax +39.02.66.71.56.81
e-mail info@istitutoicaf.it – www.istitutoicaf.it

CORSO DI AGENTE E RAPPRESENTANTE DI COMMERCIO

PRESENTAZIONE DEL CORSO

NORMATIVA DI RIFERIMENTO

- Legge N° 204/85 – DM 21.08.1985 – DM 17.12.1986
- D.Lgs. 59 del 26.03.2010 art. 74
- L.R. 6 del 02.02.2010 Testo Unico delle Leggi Regionali in materia di commercio
- L.R. 19 del 06.08.07 Norme sul sistema educativo di istruzione e formazione della Regione Lombardia
- D.G.R. 6563/08 Indicazioni regionali per offerta formativa in materia di istruzione e formazione professionale
- Decreto N° 9837 del 12.09.2008

AMBIENTI E DOTAZIONI

LUOGO

Il corso si tiene presso la sede ICAF di **MILANO**, in via Oldofredi 9 (zona **STAZIONE CENTRALE**).

La sede si raggiunge a piedi dalla Stazione Centrale (treno, MM1, MM3, mezzi di superficie), oppure MM3 Sondrio, MM4 Isola, MM3 Zara, MM2 Gioia, bus 60, 43, 81, 155, 728, Stazione Porta Garibaldi (treno, passante, MM2, MM4, mezzi di superficie).

Comoda pista ciclabile con 2 punti BikeMI nelle vicinanze e rastrelliera nel cortile del palazzo.

Gli ambienti sono conformi alla normativa per l'accesso dei disabili.

DOTAZIONI DELL'AULA

Aule da 15 a 60 posti, con sedie e tavoli / sedie confort dotate di tavolini (su lato destro o sinistro), lavagna interattiva multimediale (LIM) / video per proiezione 50 pollici, climatizzate.

MODALITÀ DI ISCRIZIONE

Invio tramite email a formazione@istitutoicaf.it o fax al numero 02/66715681 della seguente documentazione:

- modulo di iscrizione debitamente compilato e sottoscritto
- ricevuta dell'avvenuto bonifico
- 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.

REQUISITI DI AMMISSIONE

- Avere compiuto i 18 anni di età alla data di iscrizione al corso (fotocopia documento d'identità)

- Essere in possesso di diploma di scuola secondaria di primo grado

Per chi ha conseguito il titolo di studio negli Stati membri dell'Unione Europea, dello Spazio Economico Europeo e nella Confederazione Svizzera, è necessario presentare traduzione asseverata da Tribunale, Giudice di Pace o Notaio.

Allega traduzione asseverata del titolo di studio

Per chi ha conseguito il titolo di studio in un Paese straniero, è necessario presentare la Dichiarazione di Valore rilasciata dalla rappresentanza diplomatica – consolato 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 e questionario; le evidenze saranno conservate agli atti dall'Ente, unitamente alla documentazione sopra descritta.

- 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.

DESTINATARI DEL CORSO

– Tutti coloro che possiedono un diploma di scuola secondaria di primo grado (scuola media)

- Tutti gli iscritti a un ordine o collegio professionale
- Amministratori di condominio e studi immobiliari che desiderano acquisite nuove competenze
- Professionisti che desiderano intraprendere la professione d'agente d'affari in mediazione / mediatore immobiliare
- Professionisti che devono ottemperare all'obbligo formativo

Il corso può essere seguito da tutti (anche da chi non intende esercitare come agente d'affari in mediazione) per collaborazioni di studio, approfondimento professionale e personale.

DURATA DEL CORSO E PIANIFICAZIONE DELLE LEZIONI

DURATA DEL CORSO

Il corso ha durata complessiva di 130 ore.

Riduzione per crediti formativi secondo la normativa regionale e nei limiti da essa stabiliti.

La normativa regionale prevede che la durata minima del corso sia 130 ore.

La normativa prevede altresì che le ore di presenza 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 8 ore, in fascia diurna con orario 09:00 – 18:00 (per due giornate la lezione termina alle ore 19:00).

CALENDARIO

Dal 28 gennaio al 19 marzo 2020; due giornate alla settimana (martedì e giovedì) dalle ore 09:00 alle ore 13:00 e dalle ore 14:00 alle ore 18:00 (n.2 giornate termina alle 19:00).

Martedì 28 gennaio 2020 (orario 09:00-13:00 e 14:00-18:00)

Giovedì 30 gennaio 2020 (orario 09:00-13:00 e 14:00-18:00)

Martedì 04 febbraio 2020 (orario 09:00-13:00 e 14:00-18:00)

Giovedì 06 febbraio 2020 (orario 09:00-13:00 e 14:00-18:00)

Martedì 11 febbraio 2020 (orario 09:00-13:00 e 14:00-19:00)

Giovedì 13 febbraio 2020 (orario 09:00-13:00 e 14:00-19:00)

Martedì 18 febbraio 2020 (orario 09:00-13:00 e 14:00-18:00)

Giovedì 20 febbraio 2020 (orario 09:00-13:00 e 14:00-18:00)

Martedì 25 febbraio 2020 (orario 09:00-13:00 e 14:00-18:00)

Giovedì 27 febbraio 2020 (orario 09:00-13:00 e 14:00-18:00)

Martedì 03 marzo 2020 (orario 09:00-13:00 e 14:00-18:00)

Giovedì 05 marzo 2020 (orario 09:00-13:00 e 14:00-18:00)

Martedì 10 marzo 2020 (orario 09:00-13:00 e 14:00-19:00)

Giovedì 12 marzo 2020 (orario 09:00-13:00 e 14:00-18:00)

Martedì 17 marzo 2020 (orario 09:00-13:00 e 14:00-19:00)

Giovedì 19 marzo 2020 (orario 09:00-13:00 e 14:00-18:00)

Frequenza obbligatoria 80% del monteore 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.

COORDINATORE DEL CORSO: DOTT.SSA FEDERICA FULLIN (formazione@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

SPECIFICO SCOPO

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.

COMPETENZE IN USCITA

- Gestire le relazioni con i potenziali venditori/compratori e le informazioni sui beni di vendita
- Pianificare appuntamenti, incontri, iniziative promozionali
- Negoziare tra le parti per concludere la compravendita
- Assistere i clienti nella stipula di contratti di compravendita e nella scelta di finanziamenti

ORGANIZZAZIONE DIDATTICA

ATTIVITA' FORMATIVE PREVISTE

- Lezioni frontali
- Analisi di casi specifici
- Lavori di gruppo
- Testimonianze ed esperienze a confronto
- Esercitazioni pratiche sui singoli argomenti
- Simulazioni

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.

COSTI E PROMOZIONI

792,00 €

692,00 €

- iscrizioni di almeno 3 persone
- under 30 (31 anni non ancora compiuti alla data d'iscrizione al corso)
- mediatori civili ICAF
- revisori AIREC
- clienti IGM – società di revisione condominiale
- Gabetti Condominio
- disoccupati (previa presentazione di idonea documentazione comprovante lo stato di disoccupazione, da presentare all'atto dell'iscrizione)

492,00 €

- disoccupati (previa presentazione di idonea documentazione comprovante lo stato di disoccupazione, da presentare all'atto dell'iscrizione)

432,00 €

- ! SUPERPROMOZIONE ISCRIZIONI ENTRO 20.12.2019 !**

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.

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 cenni)
- 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
- L'opzione ed il preliminare
- 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 paraverbali

- SIMULAZIONI, ROLE PLAY E LAVORI DI GRUPPO TRA I PARTECIPANTI

MARKETING E TECNIHE DI VENDITA

- marketing
 - bisogni del consumatore (la piramide 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)
- realizzazione
- controllo: benchmarking - definizione

- marketing tradizionale e relazionale

- CRM (gestione relazioni clienti)

- la misurazione della customer satisfaction - interviste faccia a faccia - interviste telefoniche - questionari online. Metodo diretto e indiretto

- marketing e customer care

- 5a p marketing moderno esercitazioni sui macroargomenti, ripasso finale e simulazioni d'esame

ESAME CONCLUSIVO E ATTESTATO

Elemento determinante per il rilascio dell'Attestato abilitante per poter esercitare come Agente e rappresentante di Commercio 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.

E' prevista una prova scritta e un colloquio orale interdisciplinare sulle materie oggetto del percorso.

Il corso è svolto in conformità ai requisiti regionali di Regione Lombardia ed è studiato per affrontare al meglio l'esame finale (da svolgersi presso l'Ente di Formazione con commissione composta da membri della Camera di Commercio). Durante il corso verranno svolte esercitazioni in preparazione all'esame finale.

ABILITAZIONI CONSEGUIBILI A FINE CORSO

A seguito della frequenza delle ore minime previste e del superamento dell'esame finale, possibilità di esercitare come Agente e rappresentante di Commercio.

ACCREDITAMENTI

Per il corso in oggetto è stato ottenuto l'accreditamento presso i seguenti ordini e collegi professionali:

- Registro Italiano dei Revisori Condominiali: 100 crediti

- Organismo di Mediazione Civile ICAF: 100 crediti

VANTAGGI POST CORSO

→ Sconto del 20% su tutti i corsi erogati dall'Ente di Formazione ICAF

→ Aggiornamenti continui GRATUITI in materia di intermediazione attraverso rubriche scientifiche e convegni