REPERTORIO DEI TITOLI E DELLE QUALIFICAZIONI DELLA REGIONE CAMPANIA

STANDARD FORMATIVO	
Denominazione Qualificazione	**Agente e rappresentante di commercio – Abilitazione ai sensi della L. n. 204/1985, degli artt. 74 e 80 del D.Lgs. n. 59/2010 e s.m.i.**
Denominazione Standard Formativo	**Agente e rappresentante di commercio – Abilitazione ai sensi della L. n. 204/1985, degli artt. 74 e 80 del D.Lgs. n. 59/2010 e s.m.i.**
Durata percorso Formativo	anni
Livello EQF	3
Settore Economico Professionale	SEP 12 - Servizi di distribuzione commerciale
Area di Attività	ADA.12.02.01 - Realizzazione delle attività di intermediazione commerciale di prodotti alimentari e non alimentari
Processo	Intermediazione commerciale e immobiliare
Sequenza di processo	Intermediazione commerciale di prodotti alimentari e non alimentari
Qualificazione regionale di riferimento	Agente e rappresentante di commercio – Abilitazione ai sensi della L. n. 204/1985, degli artt. 74 e 80 del D.Lgs. n. 59/2010 e s.m.i.
Descrizione qualificazione	Agente e rappresentante di commercio – Attestazione ai sensi della L. n. 204/1985, degli artt. 74 e 80 del D.Lgs. n. 59/2010 e s.m.i.
Referenziazione ATECO 2007	G.46.19.01 - Agenti e rappresentanti di vari prodotti senza prevalenza di alcuno
Referenziazione ISTAT CP2011	3.3.4.2.0 - Agenti di commercio
Codice ISCED-F 2013	0416 Wholesale and retail sales
Ulteriori indicazioni per l'e-learning	Conformemente all'Accordo n.21/181/CR5a/C17 del 3.11.2021 "Linee Guida sulle modalità di erogazione della formazione teorica, a distanza e in presenza, per le professioni/attività regolamentate la cui formazione è in capo alle Regioni e alle Province Autonome", è consentito l'utilizzo della modalità FAD (Formazione A Distanza) nel limite del 50% del monte ore teorico. Tale 50% può essere svolto interamente in modalità sincrona, oppure per i 4/5 in modalità sincrona (32 ore) e solo 1/5 in modalità asincrona (8 ore). Il Soggetto attuatore in sede di progettazione didattica del percorso formativo dovrà specificare la eventuale quota da svolgere in modalità asincrona nel rispetto delle disposizioni prima indicate, senza alcuna eccezione.
Durata minima complessiva del percorso (ore)	80
Durata minima di aula (ore)	80
Durata minima laboratorio (ore)	0
Durata delle attività formative rivolte alle KC (ore)	0
Percentuale durata massima e-learning sincrona in rapporto alla durata d'aula	40
Percentuale durata massima e-learning asincrona in rapporto alla durata d'aula	0
Durata minima tirocinio curriculare ore	0
Durata minima tirocinio curriculare	0

+ Laboratorio (ore)	
Requisiti minimi di ingresso dei partecipanti	Età non inferiore ai 17 anni. Possesso di titolo attestante l'assolvimento dell'obbligo di istruzione. I prosciolti da tale obbligo e i maggiori di anni 16 possono accedere al corso previo accertamento del possesso delle competenze connesse all'obbligo di istruzione, fatto salvo quanto disposto alla voce "Gestione dei crediti formativi" Per quanto riguarda coloro che hanno conseguito un titolo di studio all'estero occorre presentare una dichiarazione di valore o un documento equipollente/corrispondente che attesti il livello del titolo medesimo. Per i cittadini stranieri è inoltre necessario il possesso di un attestato, riconosciuto a livello nazionale e internazionale, di conoscenza della lingua italiana ad un livello non inferiore al B1 del QCER. In alternativa, tale conoscenza deve essere verificata attraverso un test di ingresso da conservare agli atti del soggetto formatore. Sono dispensati dalla presentazione dell'attestato i cittadini stranieri che abbiano conseguito il diploma di scuola secondaria superiore presso un istituto scolastico appartenente al sistema italiano di istruzione. Tutti i requisiti devono essere posseduti e documentati dal corsista al soggetto formatore entro l'inizio delle attivita'. Non e' ammessa alcuna deroga.
Requisiti minimi didattici comuni a tutte le UF/Moduli	Formazione d'aula specifica e formazione tecnica mediante attività pratiche/ laboratoriali
Requisiti minimi di risorse professionali	Docenti qualificati, provenienti per almeno il 50% dal mondo del lavoro. I docenti devono possedere un titolo di studio adeguato all'attività formativa da realizzare e una documentata esperienza professionale e/o di insegnamento, almeno triennale, nel settore di riferimento. Per i docenti impegnati unicamente in attività formative di natura pratica/laboratoriale, i predetti requisiti si riducono al possesso della sola documentata esperienza professionale e/o di insegnamento almeno triennale strettamente attinente l'attività formativa da realizzare.
Requisiti minimi di risorse strumentali	È necessario disporre di aule e/o laboratori congruamente attrezzati
Requisiti minimi di valutazione degli apprendimenti	1. Prevedere verifiche periodiche di apprendimento a conclusione di ogni UF. 2. Condizione minima di ammissione all'esame finale è la frequenza di almeno l'80% delle ore complessive del percorso formativo. 3. Esame finale pubblico in conformità alle disposizioni regionali vigenti. La valutazione finale ha lo scopo di verificare l'acquisizione delle competenze previste dal corso. 4. Certificazione rilasciata al termine del percorso: Certificato di qualificazione professionale, abilitante, per "Agente e rappresentante di commercio – valido ai sensi della L. n. 204/1985, degli artt. 74 e 80 del D.Lgs. n. 59/2010 e s.m.i.
Percentuale Assenza massima consentita	20
Percentuale Termine ultimo di inserimento (TUI)	20
Attestazione in esito	Certificazione di qualifica professionale
Normativa di riferimento	Attestazione rilasciata in conformità a: Legge 3 maggio 1985, n. 204, Decreto Legislativo 26 marzo 2010, n. 59.
Grado minimo d'istruzione previsto	Licenza media
Età minima prevista in ingresso	17 anni
Gestione dei crediti formativi	
Eventuali ulteriori indicazioni	Conformemente all'Accordo n.21/181/CR5a/C17 del 3.11.2021 "Linee Guida sulle modalità di erogazione della formazione teorica, a distanza e in presenza, per le professioni/attività regolamentate la cui formazione è in capo alle Regioni e alle Province Autonome", è consentito l'utilizzo della modalità FAD (Formazione A Distanza) nel limite del 50% del monte ore teorico. Tale 50% può essere svolto interamente in modalità sincrona, oppure per i 4/5 in modalità sincrona (32 ore) e solo 1/5 in modalità asincrona (8 ore). Il Soggetto attuatore in sede di progettazione didattica del percorso formativo dovrà specificare la eventuale quota da svolgere in modalità asincrona nel rispetto delle disposizioni prima indicate, senza alcuna eccezione.
Composizione Standard Formativo	Unità Formative

ELENCO DELLE UNITA' FORMATIVE
1 - Analisi di mercato e del potenziale di zona 2 - Gestione della trattativa commerciale 3 - Conclusione economica della transazione commerciale

CORSI ANNUALITÀ		
Anno	**Ore**	**Esame Intermedio**
1° Anno	**80**	**No**

DETTAGLIO UNITA' FORMATIVA n.1	
Denominazione unità formativa	**Analisi di mercato e del potenziale di zona**
Livello EQF	3
Denominazione unità di competenza	Analisi di mercato e del potenziale di zona (2671)
Descrizione della performance da osservare	Contesto di riferimento (mercato/area) identificato in termini di limiti e potenzialità.
Descrizione breve	
Abilità	1. Interpretare i dati di scenario acquisiti: sistema di offerta dei competitor, propensione all'acquisto consumatori finali, ecc. 2. Cogliere dinamiche evolutive del mercato di riferimento: tendenze di prodotto, logiche di cambiamento, ecc. 3. Valutare l'affidabilità/potenzialità dei clienti già acquisiti attraverso l'interpretazione dei dati di vendita sintetici ed analitici 4. Rilevare input funzionali alla identificazione di nuovi potenziali clienti: esigenze/bisogni emergenti, ecc.
Conoscenze	1. Lingua inglese tecnica 2. Tipologie, segmentazioni e dinamiche di mercato e dei canali di distribuzione del prodotto 3. Modelli di customer care and satisfaction e tecniche di fidelizzazione cliente 4. metodi e tecniche di analisi del mercato
Durata minima di aula (ore)	
Durata minima tirocinio curriculare (ore)	
Note (eventuali)	

DETTAGLIO UNITA' FORMATIVA n.2	
Denominazione unità formativa	**Gestione della trattativa commerciale**
Livello EQF	3
Denominazione unità di competenza	Gestione della trattativa commerciale (2673)
Descrizione della performance da osservare	Trattativa commerciale eseguita e conclusa in vista degli obiettivi prefissati ed orientata alla fidelizzazione del cliente
Descrizione breve	
Abilità	1. Scegliere e adottare modalità di presentazione dell'offerta di prodotto/servizio utili alla valorizzazione massima dello stesso 2. Applicare tecniche di comunicazione efficace in tutto il processo di conduzione della trattativa 3. Interpretare esigenze/preferenze del cliente, identificando modalità di persuasione all'acquisto presentando le caratteristiche di ciascuna alternativa, le promozioni e le eventuali facilitazioni 4. Formulare soluzioni innovative che rispondano alle esigenze delle parti coinvolte nella trattativa
Conoscenze	1. Tecniche di comunicazione efficace 2. Elementi di merceologia 3. Principi di organizzazione aziendale: processi, ruoli e funzioni 4. Normativa sulla privacy e la tutela dei dati personali 5. Tecniche di negoziazione, trattativa commerciale e problem solving 6. Modelli di customer care and satisfaction e tecniche di fidelizzazione cliente 7. Disciplina legislativa e contrattuale dell’attività di agente e rappresentante di commercio e etica professionale 8. Nozioni di diritto civile e commerciale: i contratti di compravendita 9. Nozioni di diritto tributario relativo alle transazioni commerciali 10. Modalità di gestione portfolio clienti 11. Contratto e rapporto di agenzia: caratteristiche e modalità di intervento
Durata minima di aula (ore)	
Durata minima tirocinio curriculare (ore)	
Note (eventuali)	

DETTAGLIO UNITA' FORMATIVA n.3	
Denominazione unità formativa	**Conclusione economica della transazione commerciale**
Livello EQF	3
Denominazione unità di competenza	Conclusione economica della transazione commerciale (3187)
Descrizione della performance da osservare	Transazione commerciale correttamente eseguita sotto il profilo economico
Descrizione breve	
Abilità	1. Fornire assistenza al cliente nelle operazioni di pagamento elettronico 2. Identificare i diversi sistemi di pagamento (assegni, bancomat, carte di credito, ecc.) 3. Applicare le procedure previste per la raccolta e l'inoltro della documentazione necessaria all'istruttoria per le operazioni di finanziamento 4. Applicare le procedure previste per la consegna della documentazione relativa all'incasso/pagamento realizzato 5. Applicare le procedure previste per la riscossione dei pagamenti 6. Gestire le richieste di finanziamento per l'acquisto di prodotti non alimentari
Conoscenze	1. Tipologie e procedure di finanziamento 2. Modalita' di pagamento (contante, mezzi elettronici, titoli di credito, ecc.) 3. Nozioni di diritto civile e commerciale: i contratti di compravendita 4. Nozioni di diritto tributario relativo alle transazioni commerciali 5. Adempimenti fiscali relativi all'intermediazione commerciale 6. Elementi di contabilita'
Durata minima di aula (ore)	
Durata minima tirocinio curriculare (ore)	
Note (eventuali)	