

## REPERTORIO DEI TITOLI E DELLE QUALIFICAZIONI DELLA REGIONE CAMPANIA

QUALIFICAZIONE PROFESSIONALE	
<b>Denominazione qualificazione</b>	<b>Agente affari in mediazione – sezione merceologica e servizi vari</b>
<b>Livello EQF</b>	4
<b>Settore Economico Professionale</b>	SEP 12 - Servizi di distribuzione commerciale
<b>Area di Attività</b>	ADA.12.02.01 - Realizzazione delle attività di intermediazione commerciale di prodotti alimentari e non alimentari
<b>Processo</b>	Intermediazione commerciale e immobiliare
<b>Sequenza di processo</b>	Intermediazione commerciale di prodotti alimentari e non alimentari
<b>Descrizione sintetica della qualificazione</b>	L'agente di affari in mediazione – sezione merceologica e servizi vari - è colui che mette in relazione due o più parti per la conclusione di un affare, senza essere legato ad alcuna di esse da rapporti di collaborazione, di dipendenza o di rappresentanza (art. 1754 Codice Civile). L'attività di mediazione si distingue nei rami: - agente merceologico: che svolge attività per la conclusione di affari concernenti merci, derrate e bestiame; - agente in servizi vari: che svolge attività per la conclusione di affari relativi al settore dei servizi, nonché tutti gli altri agenti che non trovano collocazione nei rami di agente merceologico, agente immobiliare e agente unito di mandato a titolo oneroso.
<b>Referenziazione ATECO 2007</b>	G.46.19.01 - Agenti e rappresentanti di vari prodotti senza prevalenza di alcuno
<b>Referenziazione ISTAT CP2011</b>	3.3.4.2.0 - Agenti di commercio
<b>Regolamentata</b>	SI
ELENCO DELLE UNITA' DI COMPETENZA	
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Gestire le informazioni sui beni in vendita (3912)</li> <li>2. Realizzare le relazioni negoziali con i potenziali venditori/compratori (3913)</li> <li>3. Gestire la trattativa per la compravendita di beni e servizi (3916)</li> </ol>	

**DETTAGLIO UNITA' DI COMPETENZA n.1**

<b>Denominazione unità di competenza</b>	<b>Gestire le informazioni sui beni in vendita</b>
<b>Livello EQF</b>	4
<b>Descrizione della performance da osservare</b>	Gestire le informazioni sui beni in vendita
<b>Descrizione breve</b>	
<b>Abilità</b>	<ol style="list-style-type: none"><li>1. Applicare criteri di scelta di beni/servizi</li><li>2. Applicare criteri di valutazione e definizione prezzi</li><li>3. Applicare tecniche di benchmarking</li><li>4. Applicare tecniche di analisi di dati di mercato</li><li>5. Applicare tecniche di ricerca di beni/servizi da vendere</li><li>6. Applicare codici comportamentali, deontologici e di autodisciplina</li></ol>
<b>Conoscenze</b>	<ol style="list-style-type: none"><li>1. Elementi di diritto commerciale</li><li>2. Gamma di prodotti/servizi in vendita</li><li>3. Nozioni di legislazione sulla disciplina della professione di mediatore</li><li>4. Elementi di diritto civile con particolare riferimento alle obbligazioni, ai contratti, alla mediazione ed al mandato</li><li>5. Elementi di diritto privato: diritti civili e diritti reali</li><li>6. Nozioni di diritto tributario</li><li>7. Tecniche di definizione prezzi – pricing</li><li>8. Tecniche di lettura dell'andamento della domanda di beni e servizi</li></ol>
<b>Referenziazione ISTAT CP2011</b>	3.3.4.2.0 - Agenti di commercio 3.3.4.5.0 - Agenti e periti immobiliari
<b>Risultati attesi</b>	
<b>Attività</b>	

**DETTAGLIO UNITA' DI COMPETENZA n.2**

<b>Denominazione unità di competenza</b>	<b>Realizzare le relazioni negoziali con i potenziali venditori/compratori</b>
<b>Livello EQF</b>	4
<b>Descrizione della performance da osservare</b>	Realizzare le relazioni negoziali con i potenziali venditori/compratori
<b>Descrizione breve</b>	
<b>Abilità</b>	<ol style="list-style-type: none"><li>1. Applicare tecniche di valutazione delle offerte</li><li>2. Applicare tecniche di redazione di contratti preliminari</li><li>3. Utilizzare la modulistica contrattuale</li><li>4. Applicare tecniche di valutazione delle attività di comunicazione e promozione</li><li>5. Applicare modalità di pianificazione dei contatti commerciali</li><li>6. Applicare tecniche di valutazione dei bisogni del cliente</li><li>7. Applicare tecniche di segmentazione della clientela</li><li>8. Applicare tecniche di comunicazione efficace</li><li>9. Applicare tecniche di negoziazione</li><li>10. Applicare tecniche di ascolto attivo</li><li>11. Applicare tecniche di interazione col cliente</li></ol>
<b>Conoscenze</b>	<ol style="list-style-type: none"><li>1. Elementi di marketing</li><li>2. Principi di customer care</li><li>3. Tecniche di comunicazione</li><li>4. Tecniche di negoziazione</li><li>5. Tecniche di pianificazione di attività</li><li>6. Tecniche promozionali</li><li>7. Concetti e tecniche di ascolto attivo</li><li>8. Contratto di incarico e/o mandato di vendita/acquisto/locazione</li><li>9. Canali di comunicazione e promozione</li><li>10. Normativa privacy e antiriciclaggio</li></ol>
<b>Referenziazione ISTAT CP2011</b>	3.3.4.2.0 - Agenti di commercio 3.3.4.5.0 - Agenti e periti immobiliari
<b>Risultati attesi</b>	
<b>Attività</b>	

**DETTAGLIO UNITA' DI COMPETENZA n.3**

<b>Denominazione unità di competenza</b>	<b>Gestire la trattativa per la compravendita di beni e servizi</b>
<b>Livello EQF</b>	4
<b>Descrizione della performance da osservare</b>	Gestire la trattativa per la compravendita di beni e servizi
<b>Descrizione breve</b>	
<b>Abilità</b>	<ol style="list-style-type: none"><li>1. Formulare soluzioni innovative che rispondano alle esigenze delle parti coinvolte nella trattativa</li><li>2. Interpretare bisogni ed esigenze delle parti coinvolte nella trattativa</li></ol>
<b>Conoscenze</b>	<ol style="list-style-type: none"><li>1. Nozioni di merceologia</li><li>2. Nozioni tecniche concernenti la produzione, la circolazione, la trasformazione, la commercializzazione e l'utilizzazione delle merci per le quali si chiede l'iscrizione</li><li>3. Conoscenza dell'andamento dei vari mercati e dei prezzi relativi alle merci</li><li>4. Nozioni su arbitrato e accordi interassociativi</li><li>5. Concordati tra i rappresentanti delle categorie interessate alla produzione, commercio e utilizzazione dei prodotti</li></ol>
<b>Referenziazione ISTAT CP2011</b>	3.3.4.2.0 - Agenti di commercio
<b>Risultati attesi</b>	
<b>Attività</b>	