REPERTORIO DEI TITOLI E DELLE QUALIFICAZIONI DELLA REGIONE CAMPANIA

QUALIFICAZIONE PROFESSIONALE	
Denominazione qualificazione	**Agente affari in mediazione – sezione merceologica e servizi vari**
Livello EQF	4
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
Descrizione sintetica della qualificazione	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.
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
Regolamentata	SI

ELENCO DELLE UNITA' DI COMPETENZA

1. Gestire le informazioni sui beni in vendita (3912)
2. Realizzare le relazioni negoziali con i potenziali venditori/compratori (3913)
3. Gestire la trattativa per la compravendita di beni e servizi (3916)

DETTAGLIO UNITA' DI COMPETENZA n.1	
Denominazione unità di competenza	**Gestire le informazioni sui beni in vendita**
Livello EQF	4
Descrizione della performance da osservare	Gestire le informazioni sui beni in vendita
Descrizione breve	
Abilità	1. Applicare criteri di scelta di beni/servizi 2. Applicare criteri di valutazione e definizione prezzi 3. Applicare tecniche di benchmarking 4. Applicare tecniche di analisi di dati di mercato 5. Applicare tecniche di ricerca di beni/servizi da vendere 6. Applicare codici comportamentali, deontologici e di autodisciplina
Conoscenze	1. Elementi di diritto commerciale 2. Gamma di prodotti/servizi in vendita 3. Nozioni di legislazione sulla disciplina della professione di mediatore 4. Elementi di diritto civile con particolare riferimento alle obbligazioni, ai contratti, alla mediazione ed al mandato 5. Elementi di diritto privato: diritti civili e diritti reali 6. Nozioni di diritto tributario 7. Tecniche di definizione prezzi – pricing 8. Tecniche di lettura dell'andamento della domanda di beni e servizi
Referenziazione ISTAT CP2011	3.3.4.2.0 - Agenti di commercio 3.3.4.5.0 - Agenti e periti immobiliari
Risultati attesi	
Attività	

DETTAGLIO UNITA' DI COMPETENZA n.2	
Denominazione unità di competenza	**Realizzare le relazioni negoziali con i potenziali venditori/compratori**
Livello EQF	4
Descrizione della performance da osservare	Realizzare le relazioni negoziali con i potenziali venditori/compratori
Descrizione breve	
Abilità	1. Applicare tecniche di valutazione delle offerte 2. Applicare tecniche di redazione di contratti preliminari 3. Utilizzare la modulistica contrattuale 4. Applicare tecniche di valutazione delle attività di comunicazione e promozione 5. Applicare modalità di pianificazione dei contatti commerciali 6. Applicare tecniche di valutazione dei bisogni del cliente 7. Applicare tecniche di segmentazione della clientela 8. Applicare tecniche di comunicazione efficace 9. Applicare tecniche di negoziazione 10. Applicare tecniche di ascolto attivo 11. Applicare tecniche di interazione col cliente
Conoscenze	1. Elementi di marketing 2. Principi di customer care 3. Tecniche di comunicazione 4. Tecniche di negoziazione 5. Tecniche di pianificazione di attività 6. Tecniche promozionali 7. Concetti e tecniche di ascolto attivo 8. Contratto di incarico e/o mandato di vendita/acquisto/locazione 9. Canali di comunicazione e promozione 10. Normativa privacy e antiriciclaggio
Referenziazione ISTAT CP2011	3.3.4.2.0 - Agenti di commercio 3.3.4.5.0 - Agenti e periti immobiliari
Risultati attesi	
Attività	

DETTAGLIO UNITA' DI COMPETENZA n.3	
Denominazione unità di competenza	**Gestire la trattativa per la compravendita di beni e servizi**
Livello EQF	4
Descrizione della performance da osservare	Gestire la trattativa per la compravendita di beni e servizi
Descrizione breve	
Abilità	1. Formulare soluzioni innovative che rispondano alle esigenze delle parti coinvolte nella trattativa 2. Interpretare bisogni ed esigenze delle parti coinvolte nella trattativa
Conoscenze	1. Nozioni di merceologia 2. Nozioni tecniche concernenti la produzione, la circolazione, la trasformazione, la commercializzazione e l'utilizzazione delle merci per le quali si chiede l'iscrizione 3. Conoscenza dell'andamento dei vari mercati e dei prezzi relativi alle merci 4. Nozioni su arbitrato e accordi interassociativi 5. Concordati tra i rappresentanti delle categorie interessate alla produzione, commercio e utilizzazione dei prodotti
Referenziazione ISTAT CP2011	3.3.4.2.0 - Agenti di commercio
Risultati attesi	
Attività	