



Studio Sannino S.a.s
Centro di Formazione Professionale e Consulenza di Direzione
Accreditato dalla Regione Lombardia - ID operatore 905597
Tel. 02.2891586 Fax. 02.26891602 Email: info@studiosannino.it
www.studiosannino.it

Programma corso Agente e Rappresentante di commercio 130 ore:

GESTIONE ECONOMICA AMMINISTRATIVA (40 ore)

- Accordi economici collettivi settoriali

- Contratto di agenzia - La figura dell'agente ,le dinamiche , gli aspetti amministrativi dell'attività dell'agente , elementi contrattuali.

- Contenuto del contratto di agenzia
- Poteri e obblighi degli agenti
- Diritti dell'agente
- Risoluzione del rapporto di agenzia
- 3 tipi di indennità e patto di non concorrenza
- Star del credere
- L'agente di commercio : figura professionale e requisiti per iscrizione al ruolo
- Normativa previdenziale e assistenziale (INPS-INAIL E ENASARCO cenni)
- ITER per diventare agente di commercio : COM UNICA - SCIA -RI - SUAP
- Diritto delle obbligazioni : fonti -oggetto -adempimento
- Titoli di credito : Cambiale pagherò e tratta / Assegni Bancario e circolare
- Altri mezzi di pagamento : bonifico - carte di credito , bancomat - ricevuta bancaria -RID
- Aspetti fiscali ,adempimenti e scadenze fiscali : Imposte dirette e indirette , normativa generale IVA , ritenuta d'acconto . IRPEF- IRAP - costituzione di una fattura
- Oneri deducibili e detraibili (cenni)
- Principali tipi di contabilità
- Il bilancio : stato patrimoniale - conto economico - nota integrativa



Studio Sannino S.a.s
Centro di Formazione Professionale e Consulenza di Direzione
Accreditato dalla Regione Lombardia - ID operatore 905597
Tel. 02.2891586 Fax. 02.26891602 Email: info@studiosannino.it
www.studiosannino.it

ACCORDI COMMERCIALI (40 ORE)

-Elementi di diritto commerciale :

- Concetti di impresa , imprenditore e azienda
- segni distintivi dell'impresa : ditta - insegna - marchio
- Cessione di azienda
- Ausiliari dell 'imprenditore : Institori - procuratori - commessi
- Cenni di diritto fallimentare

-Elementi di contrattualistica :

- Nozione di contratto
- Elementi essenziali del contratto
- Accordo delle parti
- Proposta e controproposta
- L'opzione ed il preliminare
- Causa -oggetto - forma del contratto
- Condizioni generali e clausole vessatorie
- Elementi accessori
- Termine
- Condizione
- Caparre e clausole penali
- Interpretazione del contratto
- Efficacia - nullità - annullabilità del contratto
- Vizi del consenso (errore violenza dolo)
- Risoluzione per inadempimento
- Rescissione del contratto



Studio Sannino S.a.s
Centro di Formazione Professionale e Consulenza di Direzione
Accreditato dalla Regione Lombardia - ID operatore 905597
Tel. 02.2891586 Fax. 02.26891602 Email: info@studiosannino.it
www.studiosannino.it

- Contratto di Società e tipologie : Società di persone e di capitali
- DI E Impresa familiare
- Contratto di compravendita cenni
- Contratto di locazione commerciale cenni
- Contratti atipici : Leasing e Franchising cenni

COMUNICAZIONE EFFICACE E RELAZIONE CON IL CLIENTE (28 ORE)

- La comunicazione efficace
- Le distorsioni comunicative
- Assiomi della comunicazione : Assertività
- La comunicazione verbale, para verbale e non verbale
- La costruzione e l'effettuazione del messaggio : Empatia
- Entrare nella mappa mentale del cliente
- Orientamento al cliente: lettura necessità e soddisfazione delle stesse
- La proattività commerciale
- Linguaggio del corpo e utilizzo aspetti paraverbali
- Generare qualità e soddisfazione per il cliente

(SIMULAZIONI E ROLE PLAY COSTRUITI AD HOC)

MARKETING E AZIONI DI VENDITA (22 ORE)

- MARKETING - DEFINIZIONE
- I BISOGNI DEL CONSUMATORE - PIRAMIDE MASLOW
- BISOGNI E DESIDERI
- TIPOLOGIE DI ACQUISTI E ACQUIRENTI
- FASI DEL MARKETING :



Studio Sannino S.a.s
Centro di Formazione Professionale e Consulenza di Direzione
Accreditato dalla Regione Lombardia - ID operatore 905597
Tel. 02.2891586 Fax. 02.26891602 Email: info@studiosannino.it
www.studiosannino.it

- 1) ANALISI : RICERCHE MERCATO - SEGMENTAZIONE - MARKET TEST
 - 2) PIANIFICAZIONE : STRATEGIE MARKETING - MARKETING MIX (4 P)
 - 3) REALIZZAZIONE
 - 4) CONTROLLO : BENCHMARKING - DEFINIZIONE
- MARKETING TRADIZIONALE E RELAZIONALE
 - CRM (GESTIONE RELAZIONI CLIENTI)
 - LA MISURAZIONE DELLA COSTUMER SATISFATION - INTERVISTE FACCIA A FACCIA - INTERVISTE TELEFONICHE - QUESTIONARI ONLINE . METODO DIRETTO E INDIRETTO
 - MARKETING E COSTUMER CARE
 - 5A P MARKETING MODERNO



Studio Sannino S.a.s

Centro di Formazione Professionale e Consulenza di Direzione

Accreditato dalla Regione Lombardia - ID operatore 905597

Tel. 02.2891586 Fax. 02.26891602 Email: info@studiosannino.it

www.studiosannino.it