



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 IN AFFARI DI MEDIAZIONE SETTORE MERCEOLOGICO –  
SETTORE MARITTIMO**

**Area Giuridica**

Il contratto  
Tipi di contratto  
La compravendita  
La mediazione  
Il mandato  
Le obbligazioni  
Le garanzie immobiliari - L'ipoteca: costituzione effetti, estinzioni  
I diritti reali sulla cosa propria  
La comunione  
I titoli di credito (assegni e cambiali)  
Imprenditore, registro imprese  
Ditta individuale  
Le Società di persone (SS, SNC, SAS)  
Le società di capitali (SPA, SRL, SRLS)

**Area Fiscale**

classificazione dei tributi  
IVA  
IRPEF  
IRES  
IRAP  
Regimi contabili (ordinario e semplificato)  
Libri contabili obbligatori  
Cenni sulla prima nota  
IVA (definizione, chi ne sopporta il costo, aliquote, IVA a credito e IVA a debito, scadenze per il pagamento dell'IVA)  
Partita IVA  
Codice fiscale  
Fattura  
Ricevuta fiscale  
Scontrino  
Documento di trasporto  
Mancata emissione scontrino o fattura o ricevuta fiscale  
Registratore di cassa (adempimenti per l'utilizzo, verifiche periodiche, libri obbligatori)  
Chiusura giornaliera  
Bilancio d'esercizio (Conto Economico)

**Merceologia**

- A) conoscenza pratica della lingua inglese ed in particolare dei termini tecnici relativi ai vari istituti.
- B) conoscenza della geografia politica ed economica;



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

- C) conoscenza delle operazioni e dei servizi portuali, nonché delle funzioni che svolgono i vari ausiliari del traffico marittimo nella fase portuale (agenti marittimi, spedizionieri, imprese portuali, compagnie portuali);
- D) nozioni sulle avarie marittime e sui loro regolamenti;
- E) nozioni sulle assicurazioni marittime, corpi e merci;
- F) conoscenza delle principali disposizioni del Codice della Navigazione in materia di amministrazione della navigazione marittima, di regime amministrativo delle navi, di costruzione e proprietà della nave, di impresa di navigazione, di privilegi e di ipoteche;
- G) conoscenza dei principali contratti-tipo in uso, delle clausole e degli usi marittimi locali e nazionali, nonché delle principali consuetudini internazionali relative ai trasporti marittimi;
- H) conoscenza delle caratteristiche e dell'andamento del mercato dei noli e della compravendita di navi;
- I) nozioni relative alla costruzione ed all'esercizio della nave;
- L) nozioni teorico-pratiche relative ai contratti di compravendita, di locazione e di noleggio di navi, ai contratti di trasporto di cose ed ai documenti del trasporto marittimo;
- M) norme che regolano la mediazione dettate dal Codice civile, da leggi e regolamenti;

### **Area marketing**

Marketing

Punto di pareggio

Principi di customer cure

Tecniche di definizione prezzi – pricing

Tecniche di lettura dell'andamento domanda beni e servizi

### **Comunicazione**

Vendita efficace

Caratteristiche della comunicazione efficace

I canali della comunicazione