

Corso Professionale per l'iscrizione al Ruolo degli Agenti e Rappresentanti di Commercio

1. CONTENUTI/PROGRAMMA DA EROGARE IN AULA:

DISCIPLINA LEGISLATIVA E CONTRATTUALE DELLA PROFESSIONE

1. Generalità sull'attività dell'agente di commercio. Riferimenti normativi: fonti di diritto pubblico, di diritto privato, di diritto processuale.
2. Il Ruolo degli Agenti e Rappresentanti di commercio: Legge 3 maggio 1985, n. 204.
3. Nozione di agente e di agente con rappresentanza secondo il Codice Civile.
4. Figure affini di ausiliari di commercio autonomi e dipendenti.
5. Il contratto di agenzia: oggetto dell'incarico, obbligo delle parti.
6. La retribuzione: provvigioni, fondo spese, indennità in caso di cessazione del rapporto, indennità suppletiva di clientela, indennità sostitutiva di preavviso.
7. La zona e il diritto di esclusiva.
8. Lo scioglimento del contratto. Il patto di non concorrenza.
9. Gli Accordi Economici Collettivi dell'Industria e del Commercio.
10. Casi in cui vengono ancora applicati gli Accordi Economici "Erga Omnes", divenuti legge nel 1961.
11. Modalità di risoluzione delle controversie in materia di agenzia commerciale.
12. Cenni al contratto internazionale di agenzia.

NOZIONI DI DIRITTO COMMERCIALE

1. Lo Stato e la vita economica. La Costituzione della Repubblica.
2. Il diritto, la capacità giuridica, il diritto commerciale.
3. Nozione economica e giuridica d'impresa – l'azienda.
4. Lo statuto dell'imprenditore.
5. Le società in generale, di persone e di capitali.
6. Il contratto commerciale:
 - prestazioni di cose (la compravendita, il contratto estimatorio e di leasing)
 - prestazioni di servizi (l'appalto, il trasporto, il deposito nei magazzini generali, il contratto d'albergo).
7. I contratti bancari e di assicurazione.
8. I titoli di credito: la cambiale, l'assegno bancario, turistico (traveller's cheque), circolare.
9. La crisi economica dell'impresa (il fallimento e le procedure concorsuali).

☑ **TUTELA PREVIDENZIALE ED ASSISTENZIALE**

1. Natura e compiti dell'ENASARCO; iscrizione e contributi.
2. Trattamento pensionistico integrativo: fondo di previdenza, pensione di vecchiaia, inabilità permanente, invalidità permanente parziale, superstiti, prosecuzione volontaria.
3. Prestazioni integrative della previdenza ENASARCO.
4. INPS: assicurazione obbligatoria, pensione di anzianità, vecchiaia, superstiti, assegno di invalidità e pensione di inabilità, prestazioni per maternità.
5. FIRR – Fondo Indennità Risoluzione Rapporto e Indennità suppletiva di clientela.
6. La riforma pensionistica (L. 8.8.1995, N. 335).

☑ **NOZIONI DI LEGISLAZIONE TRIBUTARIA**

1. I tributi in generale: la tassa, il contributo, l'imposta.
2. La classificazione delle imposte.
3. Le principali imposte dirette: IRPEF, IRPEG, IRAP.
4. Determinazione del reddito d'impresa.
5. La contabilità delle imprese: ordinaria, semplificata.
6. La ritenuta d'acconto sul reddito dell'agente di commercio.
7. Regime agevolato per nuove iniziative imprenditoriali.
8. La dichiarazione dei redditi: modelli dichiarativi.
9. Il contenzioso tributario.
10. I.V.A.: calcolo dell'imposta.
11. Gli obblighi del contribuente: denuncia inizio attività e cessazione, registrazioni, liquidazioni, pagamento, dichiarazioni periodiche e annuale.
12. La fatturazione.
13. L'accompagnamento delle merci viaggianti.
14. Norme per l'attività degli intermediari: la prova dell'incarico, le provvigioni, detrazione dell'IVA.

☑ **ORGANIZZAZIONE E TECNICA DI VENDITA**

❖ **IL MERCATO E IL SISTEMA DISTRIBUTIVO**

1. Orientamento al Mercato e Marketing:
 - ✓ Il Mercato;
 - ✓ Evoluzione del Marketing;
 - ✓ Il Marketing Mix.
2. Il Marketing Relazionale:
 - ✓ Ruolo e Funzioni strategiche del Venditore;
 - ✓ Il comportamento d'Acquisto.
3. Il Mercato di riferimento:
 - ✓ Il prodotto-mercato;
 - ✓ Strategia di Copertura;

- ✓ Il Ciclo di Vita del Prodotto;
- ✓ Livelli di Concorrenza.
- 4. Il Marketing dei Servizi:
 - ✓ Un settore in espansione;
 - ✓ Caratteristiche distintive.
- 5. La distribuzione:
 - ✓ Evoluzione;
 - ✓ Il commercio al dettaglio (Forme distributive; Situazione italiana e Tendenze evolutive; GDO, private labels, Hard-discount).
 - ✓ Il commercio all'ingrosso (Situazione italiana e tendenze future).
- 6. E-business: Internet come Mercato parallelo.

❖ **TECNICHE PROFESSIONALI**

1. La professione dell'agente in un'ottica di Marketing.
2. Marketing e Vendite nelle aziende: organizzazione, attività e competenze.
3. La comunicazione verbale e non verbale.
4. Assertività e competenze sociali dell'agente.
5. Il colloquio di vendita e la negoziazione.
6. Il comportamento del cliente: un modello di riferimento.
7. La comunicazione aziendale: istituzionale, di marketing e interna.