

2- Attività di agente e rappresentante di commercio

STIPULARE ACCORDI COMMERCIALI	
CONOSCENZE	ABILITA'
Strategie di gestione del colloquio di vendita	Applicare modalità di calcolo margini di vendita
Sistema distributivo	Applicare modalità di stesura di offerte commerciali
Elementi di contrattualistica	Applicare tecniche di decision making
Elementi di diritto commerciale	Applicare tecniche di negoziazione
Principi di customer care	Applicare tecniche di valutazione di offerte
	Applicare criteri di elaborazione preventivi
	Applicare tecniche di interazione col cliente

IDENTIFICARE IL POTENZIALE DI VENDITA	
CONOSCENZE	ABILITA'
Elementi di tecniche di lettura dell'andamento domanda beni e servizi	Applicare tecniche di analisi di dati di mercato
Strategie di vendita	Applicare tecniche di analisi risultati di vendita
	Applicare tecniche di benchmarking

PIANIFICARE LE AZIONI DI VENDITA	
CONOSCENZE	ABILITA'
Elementi di marketing	Applicare tecniche di definizione prezzi
Tecniche di pianificazione della vendita	Applicare modalità di pianificazione contatti commerciali
Marketing operativo	Applicare tecniche di definizione obiettivi di vendita
Categorie merceologiche	Applicare tecniche di segmentazione della clientela
Gamma di prodotti/servizi in vendita	Applicare tecniche per l'analisi "costo/beneficio"
Canali di distribuzione del prodotto/servizio in vendita	Utilizzare strumenti di pianificazione delle attività

EFFETTUARE LA GESTIONE ECONOMICO-AMMINISTRATIVA	
CONOSCENZE	ABILITA'
Principi di contabilità generale	Applicare modalità di gestione delle scadenze contabili-fiscali
Normativa fiscale e tributaria per agenti e rappresentanti di commercio	Applicare procedure di registrazione documenti contabili
Adempimenti e scadenze fiscali	Utilizzare strumenti di incasso e pagamento (assegni, cambiali, ricevute bancarie, bonifici)
Normativa previdenziale e assistenziale	Utilizzare software foglio elettronico
Accordi economici collettivi e settoriali	
Contratto di agenzia	