

Commercio

Agenti di commercio

DGR 1 dicembre 2010 n.887

ID 1024

CONOSCENZE BASE

- Strategie di gestione del colloquio di vendita
- Sistema distributivo
- Elementi di contrattualistica
- Elementi di diritto commerciale
- Principi di customer care
- Elementi di tecniche di lettura dell'andamento domanda beni e servizi
- Strategie di vendita
- Elementi di Marketing
- Tecniche di pianificazione della vendita
- Marketing operativo
- Categorie merceologiche
- Gamma di prodotti/servizi in vendita
- Canali di distribuzione del prodotto/servizio in vendita
- Principi di contabilità generale
- Normativa fiscale e tributaria per agenti e rappresentanti di commercio
- Adempimenti e scadenze fiscali
- Normativa previdenziale e assistenziale
- Accordi economici collettivi settoriali
- Contratto di agenzia

ABILITÀ

- Applicare modalità di calcolo margini di vendita
- Applicare modalità di stesura di offerte commerciali
- Applicare tecniche di decision making
- Applicare tecniche di negoziazione
- Applicare tecniche di valutazione di offerte
- Applicare criteri di elaborazione preventivi
- Applicare tecniche di interazione col cliente
- Applicare tecniche di analisi di dati di mercato
- Applicare tecniche di analisi risultati di vendita
- Applicare tecniche di benchmarking
- Applicare tecniche di definizione prezzi
- Applicare modalità di pianificazione contatti commerciali
- Applicare tecniche di definizione obiettivi di vendita
- Applicare tecniche di segmentazione della clientela
- Applicare tecniche per l'analisi "costo-beneficio"
- Utilizzare strumenti di pianificazione delle attività
- Applicare modalità di gestione delle scadenze contabili-fiscali
- Applicare procedure di registrazione documenti contabili
- Utilizzare strumenti di incasso e pagamento (assegni, cambiali, ricevute bancarie, bonifici)
- Utilizzare software foglio elettronico

Livello di accesso Diploma

Durata 130 h

Modalità di svolgimento Aula



Visita la pagina sul nostro sito dedicata alla misura **GOL Lombardia**