

L'INNOVAZIONE NELLA PROFESSIONE DELL'AGENTE DI COMMERCIO

International Route srl, spinoff dell'Università di Macerata, in collaborazione con lo stesso Ateneo e con Federagenti Marche presenta la prima edizione del percorso formativo *“L’Innovazione nella professione dell’Agente di Commercio”*.

La figura dell’Agente/Rappresentante è interessata da una profonda evoluzione, dovuta a svariati fattori (in particolare: il mercato ed i suoi player, la legislazione, le tecnologie informatiche), che richiede una altrettanto profonda rivisitazione delle competenze.

Il percorso formativo *“L’Innovazione nella professione dell’Agente di Commercio”* intende rispondere a queste esigenze e nello specifico non vuole soltanto aggiornare e potenziare le competenze possedute dai partecipanti, ma vuole fornire anche una serie di strumenti operativi e di utilizzo ricorrente, **con un approccio professionale ed al contempo estremamente pragmatico e concreto.**

Il corso è rivolto a:

- Agenti di Commercio che desiderano approfondire o aggiornare le proprie conoscenze e competenze;
- coloro che desiderano intraprendere l’attività di Agente di Commercio cogliendo le opportunità che tale professione offre, acquisendo le nozioni, le competenze e le metodologie più appropriate.

Il taglio del programma formativo è fortemente operativo e quindi particolarmente indicato per quanti sono già in possesso di una conoscenza almeno di base dei temi trattati.

Il programma si articola in 5 moduli consecutivi, acquistabili anche singolarmente, ciascuno della durata di 6 ore per un totale di 30 ore **a partire dal 21 ottobre 2016**. Le lezioni si terranno **il Venerdì pomeriggio (ore 15-18) e il Sabato mattina (ore 9-12).**

MODULO	PRINCIPALI CONTENUTI	DATE
1° modulo: L'innovazione nella professione dell'agente.	<ul style="list-style-type: none"> ▪ L'impatto dell'innovazione tecnologica sulla professione dell'Agente di Commercio (CRM, strumenti di produttività, smartphone e tablet, .). ▪ Reti ed aggregazioni tra Agenti. ▪ L'Agente come azienda. 	21-22 ottobre 2016
2° modulo: Sales management	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Come valutare e valutarsi: gli indicatori di performance (KPI) ▪ Tecniche di negoziazione ▪ Gestire ed ottimizzare il proprio tempo: elementi di Time Management 	28-29 ottobre 2016
3° modulo: Marketing.	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Il marketing nella professione dell'Agente di Commercio ▪ L'Agente come leva del marketing mix dell'azienda mandante. 	4-5 novembre 2016
4° modulo: Social media marketing.	<ul style="list-style-type: none"> ▪ I Social Network (Linkedin, Googleplus, Facebook) ▪ Il Social Media Marketing ed il Web Marketing nella professione dell'Agente: istruzioni per l'uso 	11-12 novembre 2016
5° modulo: Amministrazione e gestione.	<ul style="list-style-type: none"> ▪ L'evoluzione nella costituzione delle nuove imprese: opportunità e valutazione delle alternative ▪ Gli adempimenti amministrativi dell'Agente di Commercio ▪ Il controllo di gestione dell'attività di Agente di Commercio 	18-19 novembre 2016

I Docenti:



Anna Censi: Consulente e formatore senior area strategie d'impresa, reti ed aggregazioni, marketing. Vanta un'ampia esperienza professionale maturata a livello internazionale presso aziende e gruppi, tra cui Alitalia, Manpower, IMS Health, American Express.



Nadia Stacchiotti: Consulente e formatore senior area social media e web marketing. Vanta un'ampia esperienza maturata a livello professionale collaborando con importanti aziende private, Associazioni, Enti ed Amministrazioni Pubbliche.



Pina Sabatino: Consulente e formatore senior area risorse umane. Vanta un'ampia esperienza professionale su temi quali negoziazione, time management, Human Resources Management, Soft Skill Intercultural Communication, Women's Leadership, Coaching collaborando con primarie organizzazioni tra cui CEGOS, IL SOLE 24 ORE, Università Gabriele D'Annunzio (PE).



Sabrina Santini: Consulente e formatore senior area Digital Strategies, CRM, tecnologie ed applicazioni ICT. Vanta un'ampia esperienza professionale maturata collaborando con importanti aziende private, Associazioni, Enti ed Amministrazioni Pubbliche.

Quota di partecipazione

La quota individuale di partecipazione per ciascun modulo è pari ad € 180 + IVA, da versare al momento dell'iscrizione.

La quota comprende: docenza, materiale didattico fornito su supporto digitale, coffee break, cartellina con fogli, penna.

Facilitazioni e scontistica

- Sconto del 10% per gli iscritti a FEDERAGENTI.
- Sconto del 10% per gli iscritti al medesimo modulo successivi al primo, da parte della stessa azienda/agenzia.
- Nel caso di adesione all'intero programma verrà applicato uno sconto del 20%.

Le facilitazioni di cui sopra sono cumulabili entro il limite del 30% per ciascun partecipante.

Ciascun modulo verrà realizzato al raggiungimento di un numero minimo di iscrizioni. Nel caso di mancata realizzazione del modulo formativo la quota eventualmente versata verrà restituita.

Metodologia

Lezioni frontali, studio di casi con un approccio concreto ed al contempo coinvolgente per i partecipanti.

Sede

I moduli formativi si svolgeranno presso l'Università degli Studi di Macerata.

Per informazioni e iscrizioni contattare la Segreteria Organizzativa ai seguenti recapiti:

INTERNATIONAL
International Research Office from University to Enterprise
ROUTE
Spin-off dell'Università di Macerata
Tel 338.2833604
info@internationalroute.it
www.internationalroute.it

Federagenti
CISAL
Tel 360.671490
enrico.taruschio@virgilio.it

Oppure inviare il Coupon di adesione [scaricandolo direttamente da qui](#).

L'INNOVAZIONE NELLA PROFESSIONE DELL'AGENTE DI COMMERCIO

Macerata, Ottobre - Novembre 2016

SCHEMA DI ADESIONE da restituire compilata e firmata entro l'8.10.2016

all'indirizzo info@internationalroute.it.

Il/la sottoscritto/a:

Nome e Cognome:

Luogo e data di nascita:

Eventuale Azienda di appartenenza:

Settore di attività:

Cell:

E-mail:

Iscritto/a a Federagenti: SI NO

Dichiara di volersi iscrivere ai seguenti moduli (barrare i moduli scelti):

MODULO	DATE	SCELTA
1° modulo: L'innovazione nella professione dell'agente	21-22 ottobre 2016	
2° modulo: Sales management	28-29 ottobre 2016	
3° modulo: Marketing	4-5 novembre 2016	
4° modulo: Social media marketing	11-12 novembre 2016	
5° modulo: Amministrazione e gestione	18-19 novembre 2016	

Dichiara di conoscere ed accettare le seguenti condizioni di partecipazione

1. La quota individuale di partecipazione per ciascun modulo è pari ad € 180 + IVA 22%.
2. Facilitazioni e scontistica
 - Sconto del 10% per gli iscritti a FEDERAGENTI.
 - Sconto del 10% per gli iscritti al medesimo modulo successivi al primo, da parte della stessa azienda/agenzia.
 - Nel caso di adesione all'intero programma verrà applicato uno sconto del 20%.
 - **Le facilitazioni di cui sopra sono cumulabili entro il limite del 30% per ciascun partecipante.**
3. L'iscrizione si perfeziona con il versamento della quota di partecipazione, da effettuarsi tramite Bonifico bancario: IBAN IT10S0331713401000010303799 – Banca della Provincia di Macerata – Filiale di Macerata **specificando nome e cognome del partecipante, entro 5 giorni dal ricevimento della comunicazione di avvenuta ricezione della scheda di adesione e dell'importo da versare.**
4. In caso di rinuncia alla partecipazione sarà restituita l'intera quota se la comunicazione perverrà per iscritto entro 5 gg. prima dell'inizio del modulo, mentre sarà fatturata l'intera quota d'iscrizione se la rinuncia avverrà dopo tale data.
5. International Route srl si riserva la facoltà di annullare il corso nel caso in cui non venisse raggiunto un numero minimo di iscrizioni. In tal caso si impegna a restituire interamente l'eventuale importo pagato.

INTESTAZIONE FATTURA (compilare l'opzione prescelta)

- al partecipante: Indirizzo _____ Località _____
 _____ C.F. _____ P. IVA _____
- all'Azienda _____ Indirizzo _____
 _____ Località _____ P. IVA _____

Con la presente esprimo il consenso al trattamento dei miei dati ai sensi del D. Lgs. 196/2003.

Luogo e data _____ Firma _____
 (Timbro)