CORSI RICONOSCIUTI EX ART. 14, L.R. 63/95 (D.G.R. 20-4576 del 16.01.2017)

Agente e rappresentante di commercio

Sezione Introduttiva - CORSO

SEDE RESPONSABILE	
Operatore	B 153 - A.S.E.I.
Sede	A.S.E.I.
Indirizzo	TORINO – ALESSANDRIA – CUNEO
www	www.corsifinanziati.eu
Indirizzo e-mail	alessandro.maggiora@aseischool.com

DATI DEL CORSO	
Attivita'	49847
Denominazione	Agente e rappresentante di commercio
Indirizzo	-
Percorso formativo	27755 - 1
Certificazione	IDONEITA'
Area professionale	SERVIZI COMMERCIALI
Sottoarea professionale	SERVIZI DI DISTRIBUZIONE COMMERCIALE

DATI ATTIVITA' FORMATIVA	
Classificazione	1.1af.1.01.Corsi riconosciuti.
Azione	01 - Corsi Riconosciuti
Tipo attivita'	Attività Formativa associata a Percorso
Area territoriale	Territorio della Regione Piemonte
Orario	DIURNO-SERALE
Durata totale ore	94.0
Costo pro-capite (comprensivo di iva)	€ 300,00

SEDE OCCASIONALE	
Denominazione	
Indirizzo	-
Telefono - Fax	-
Codice anagrafe	

27755 - Agente e rappresentante di commercio - 1

Sezione 1 - DATI GENERALI

Ente/sede di formazione:	B153 - 10 - A.S.E.I.
Atto di indirizzo:	1420 - RICO - 2017 - Direttiva Regionale per l'autorizzazione dei "corsi riconosciuti"
PSO:	1420 - RICO - 2017 - RP - C0 - RICO17 - CORSI RICONOSCIUTI RIVOLTI A OCCUPATI E A DISOCCUPATI 2018 - RP
Scheda corso di riferimento:	155 - Agente e rappresentante di commercio
Percorso standard di riferimento:	50 - Agente e rappresentante di commercio
Titolo del percorso:	Agente e rappresentante di commercio
Titolo che verra' riportato nell'attestazione finale:	Agente e rappresentante di commercio
Descrizione per l'orientamento:	Il percorso formativo abilita all'esercizio dell'attività di Agente e rappresentante di commercio, previo superamento con almeno 60/100 dell'esame finale di abilitazione previsto presso la CCIAA territorialmente competente.
Durata della prova [hh]:	4
Durata iter:	1

Annualita'	N. ore corso	N. ore stage	N. ore e-learning	N. ore prova
1	94	0	0	4
Totale	94	0	0	4

Versione:	1
Percorso in deroga:	No
Certificazione prevista in uscita:	7 - IDONEITA'
Tipo prova:	06 - Std con commiss esterna a Formaz Prof
Prova finale:	
Normativa di riferimento che verra' riportata nell'attestazione:	Ai sensi della Legge 03\05\1985 n 204, del D. Lgs. num. 59 del 26\03\2010, della D.G.R. n. 33-4150 del 12 Luglio 2012
Ulteriori indicazioni:	La prova di esame finale viene gestita da soggetti esterni al sistema regionale della Formazione Professionale. Le modalità di somministrazione dell'esame finale sono definite dalla DGR 12 luglio 2012, n. 33-4150. Ai candidati che risultino non idonei alla prova finale d'esame presso la Camera di commercio è assegnata una sola volta la possibilità di riammissione ad una successiva sessione d'esame, entro un anno dalla data del primo esame, con le modalità previste dalla normativa regionale. E' facoltà del candidato chiedere di frequentare nuovamente fino al 30% delle ore previste dal percorso standard, senza ulteriori oneri.
Annotazioni:	
Descrizione sintetica prova di ingresso o di orientamento (da percorso std/scheda corso):	
Ulteriore descrizione prova di ingresso o orientamento:	
Prerequisiti in ingresso (da percorso std/scheda destinatario):	Si veda legge numero 204\85 e s.m.i.
Altri prerequisiti in ingresso:	
Presenza di allegati al percorso:	No
Numero di allegati al percorso:	0

Sezione 2 - DESTINATARI

Numero	Descrizione	
1	**Eta' min - max:**	>= 18
	Liv. Scolarita'(min - max):	Nessuna scolarità prevista

Sezione 3 - FIGURE/PROFILI/OBIETTIVI DEL PERCORSO

PROFILO - INDIRIZZO DI RIFERIMENTO

AREA - SOTTOAREA

SERVIZI COMMERCIALI - SERVIZI DI DISTRIBUZIONE COMMERCIALE

Agente e rappresentante di commercio - 2013
Tipo utilizzo: COMPLETO

Tipologia profilo: Profili formativi professionalizzanti

Descrizione: L'agente e rappresentante di commercio si inserisce tra il mercato e l'impresa che vuole vendere prodotti e/o servizi, persegue le strategie di marketing proprie dell'azienda, raccoglie ed invia informazioni provenienti dal mercato, che possono contribuire alle politiche commerciali della stessa. Possiede tecniche di comunicazione e negoziazione che facilitano il rapporto con il cliente, dalla gestione dell'ordine alla eventuale riscossione del credito/assistenza post-vendita. L'attività di agente di commercio si intende esercitata da chiunque venga stabilmente incaricato da una o più imprese di promuovere la conclusione di contratti in una o più zone determinate. L'attività di rappresentante di commercio si intende esercitata da chiunque venga stabilmente incaricato da una o più imprese di concludere contratti in una o più zone determinate. L'esercizio della professione è subordinato al rispetto di quanto previsto nella legge numero 204/85 e s.m.i. e all'iscrizione presso la Camera di Commercio.

✔ **COMPETENZA N. 1 :** Stipulare accordi commerciali

ABILITA' MINIME	UF
✔ Definire le strategie delle opportunità di vendita	• Marketing e tecniche di vendita
✔ Valorizzare il prodotto/servizio	• Marketing e tecniche di vendita
✔ Applicare tecniche di decisioni making	• Marketing e tecniche di vendita
✔ Attuare modalità conformi alle norme di diritto commerciale	• Marketing e tecniche di vendita
✔ Orientare la vendita alla soddisfazione del cliente	• Marketing e tecniche di vendita
✔ Fidelizzare il cliente	• Marketing e tecniche di vendita
✔ Adottare tecniche di visual merchandising	• Marketing e tecniche di vendita
CONOSCENZE ESSENZIALI	**UF**
✔ Tecniche di negoziazione	• Marketing e tecniche di vendita
✔ Il colloquio di vendita	• Marketing e tecniche di vendita
✔ Contrattazione	• Marketing e tecniche di vendita
✔ Customer care	• Marketing e tecniche di vendita
✔ Customer satisfaction	• Marketing e tecniche di vendita
✔ Merchandising	• Marketing e tecniche di vendita
✔ Modalità degli accordi commerciali	• Marketing e tecniche di vendita

✔ **COMPETENZA N. 2 :** Organizzare tecniche di vendita

ABILITA' MINIME	UF
✔ Analizzare dati di mercato	• Marketing e tecniche di vendita
✔ Valutare i risultati di vendita	• Marketing e tecniche di vendita
✔ Confrontare politiche di prodotto	• Marketing e tecniche di vendita
CONOSCENZE ESSENZIALI	**UF**

✔ Il potenziale di vendita	• Marketing e tecniche di vendita
✔ La strategia di vendita	• Marketing e tecniche di vendita
✔ Tecniche di lettura dell'andamento della domanda di beni e servizi	• Marketing e tecniche di vendita
✔ Le esigenze del cliente	• Marketing e tecniche di vendita
✔ La competitività	• Marketing e tecniche di vendita
✔ Marketing strategico e operativo	• Marketing e tecniche di vendita
✔ Canale distributivo del prodotto/servizio	• Marketing e tecniche di vendita

✔ **COMPETENZA N. 3 :** Tutelare aspetti normativi e previdenziali

ABILITA' MINIME	**UF**
✔ Relazionarsi con gli enti previdenziali (ENASARCO e INPS)	• Normativa e gestione economico-amministrativa
✔ Applicare le norme del codice civile e degli Accordi Economici Collettivi (AAEECC)	• Normativa e gestione economico-amministrativa
CONOSCENZE ESSENZIALI	**UF**
✔ Previdenza e assistenza	• Normativa e gestione economico-amministrativa
✔ Contratto di Agenzia	• Normativa e gestione economico-amministrativa
✔ Diritti e doveri dell'Agente	• Normativa e gestione economico-amministrativa
✔ Costituzione dell'impresa	• Normativa e gestione economico-amministrativa
✔ Principi di contabilità generale	• Normativa e gestione economico-amministrativa
✔ Normativa fiscale e tributaria	• Normativa e gestione economico-amministrativa
✔ Titoli di credito	• Normativa e gestione economico-amministrativa

ALTRI STANDARD UTILIZZATI

ALTRE COMPETENZE

Sezione 4 - STRUMENTI E MODALITA'

ELEMENTI RICHIESTI DA PERCORSO STANDARD

Tipo elemento	Descrizione
ATTREZZATURA	Aula attrezzata Lavagna, videoproiettore, PC, attrezzatura per docenza frontale, dispense
MODALITA'	Esercitazione pratica Modalità didattica atta a trasferire conoscenze pratiche ed operative, tramite la messa in pratica delle conoscenze teoriche apprese in aula. Tale modalità si mette in atto nei laboratori attraverso l'utilizzo di strumenti specifici relativi alla figura professionale di riferimento.
MODALITA'	Lezione frontale Momento formativo basato sul trasferimento dei saperi dal docente/formatore. Il processo può avvalersi di strumenti integrati con altre modalità didattiche a seguito della continua lettura dei feedback provenienti dagli allievi.

ELEMENTI DI AGENZIA ASSOCIATI AL PERCORSO

CODICE ELEMENTO: 17147 - ATTREZZATURA
Denominazione: KIT documentale per la parità (rev. 2020) AL
Descrizione:

Materiali utili a stimolare la riflessione, l'elaborazione creativa su modelli di comportamento positivi, rispettosi delle differenze e per attivare nei corsisti un

pensiero critico in relazione al tema delle pari opportunità tra uomini e donne e della non discriminazione. Tali materiali sono costituiti da documenti quali:
- Estratti da libri di testo;
- Estratti da Siti internet di settore;
- Articoli di giornali o riviste.

Ai formatori vengono proposte schede differenti con contenuti specifici composte da una introduzione contenente alcune informazioni pratiche, da una serie di domande che vengono utilizzate come tracce di discussione per l'approfondimento dei temi ed infine da una serie di suggerimenti per vivere le pari opportunità e non discriminazione sul lavoro.

Disponibilita': 16 **Innovazioni didattiche:** N

CODICE ELEMENTO: 17150 - ATTREZZATURA
Denominazione: KIT documentale per la sostenibilità (rev. 2020) AL
Descrizione:

Materiali utili a stimolare la riflessione e l'elaborazione creativa su modelli di comportamento positivi, rispettosi dell'ambiente e utili per attivare nei corsisti un pensiero critico rispetto al tema dello Sviluppo sostenibile. Tali materiali sono costituiti da documenti quali:
- Estratti da libri di testo;
- Siti internet di settore;
- Articoli di giornali o riviste.

Ai formatori vengono proposte schede differenti con contenuti specifici, composte da una introduzione contenente alcune informazioni pratiche, da una serie di domande che vengono utilizzate come tracce di discussione per l'approfondimento dei temi ed infine da una serie di suggerimenti per vivere la sostenibilità sul lavoro.

Disponibilita': 16 **Innovazioni didattiche:** N

CODICE ELEMENTO: 17165 - ATTREZZATURA
Denominazione: Supporti documentali per l'apprendimento (rev. 2020) AL
Descrizione:

Dispense
Estratti da testi specialistici
Altra documentazione a supporto delle attività di docenza

Disponibilita': 16 **Innovazioni didattiche:** N

CODICE ELEMENTO: 19016 - ATTREZZATURA
Denominazione: KIT accoglienza allievi (rev. 2020) AL
Descrizione:

Testo del contratto formativo, Schede relative alle modalità organizzative e didattiche, riferimenti logistici, persone di riferimento e relativi ruoli, orari, modi di accesso ed utlizzo delle strutture.

Disponibilita': 16 **Innovazioni didattiche:** N

CODICE ELEMENTO: 4156 - AULA
Denominazione: Aula formativa attrezzata - dotazione per la didattica (rev. 2020) AL1
Descrizione:

Aula didattica conforme alle specifiche D. lgs 81/2008 e dotata di:
- postazione docente con connessione di rete, PC multimediale e connessione a videoproiettore/TV;
- sedie con ribaltina;
- videoproiettore/TV;
- lavagna a fogli mobili;
- access point Wi-Fi per Internet/LAN.

Superficie: 36 **Disponibilita':** 16 **Innovazioni didattiche:** N

CODICE ELEMENTO: 18990 - LABORATORIO **Classificazione:** LABORATORIO DI INFORMATICA
Denominazione: Aula polivalente - LABORATORIO DI INFORMATICA (rev. 2020) AL
Descrizione:

L'aula è conforme alle specifiche D.lgs. 81/2008 e viene definita polivalente poichè, in funzione delle specificità corsuali, dispone di postazioni mobili per consentire l'allestimento di scenari differenti. L'aula è attrezzata con:

- sedie e banchi didattici;
- postazione docente con connessione di rete e PC multimediale;
- connessione ad internet/LAN tramite access point Wi-Fi;
- lavagna a fogli mobili;
- videoproiettore multimediale.

Quando viene allestita come LABORATORIO DI INFORMATICA, l'aula diviene conforme agli standard minimi indicati dall'Allegato B 'Standard minimi dei laboratori relativi alle figure professionali di qualifica' del 2017 ed è attrezzata come segue:

- 12 PC con dotazione minima di monitor 17', processore Intel Core -i5, RAM 4GB, HDD/SSD 250GB, tastiera, mouse; software: SO Windows 10, pacchetto LibreOffice, browser Google Chrome, client di posta elettronica Mozilla Thunderbird, antivirus, antispam;
- stampante di rete;
- rete Internet/LAN con connessione Wi-Fi.

Superficie: 36 **Disponibilita':** 16 **Innovazioni didattiche:** N

CODICE ELEMENTO: 4094 - MODALITA' **Classificazione:** ESERCITAZIONE PRATICA
Denominazione: Esercitazione pratica (rev. 2020)
Descrizione:

All'interno di un'aula appositamente attrezzata l'esercitazione è una modalità operativa attraverso cui è possibile coinvolgere in maniera diretta i membri di un gruppo su problemi o situazioni oggetto di riflessione: si basa sull'attivazione della ricerca autonoma di soluzioni e sull'acquisizione di autonomia di azione a partire dall'analisi e dall'interpretazione delle richieste.

Innovazioni didattiche: N

CODICE ELEMENTO: 4096 - MODALITA' **Classificazione:** ESERCITAZIONE SU CASI DI STUDIO
Denominazione: Esercitazione su casi studio (rev. 2020)
Descrizione:

Presentazione ad un gruppo di un caso emblematico, preferibilmente complesso, sul quale viene intavolata una discussione, senza specifico mandato di trovare una soluzione, ma con l'obiettivo di confrontare posizioni e reazioni anche molto differenti di fronte ad una situazione reale o realistica.

Innovazioni didattiche: N

CODICE ELEMENTO: 4099 - MODALITA' **Classificazione:** LEZIONE TEORICA
Denominazione: Lezione frontale (rev. 2020)
Descrizione:

Interazione didattica basata principalmente sulla comunicazione tra formatore/allievo/gruppo classe, finalizzata all'approccio a contenuti nuovi, all'approfondimento, al confronto. È normalmente supportata da strumenti per la gestione della comunicazione (slides, schemi, schede, tabelle, ecc.) atti a facilitare il processo di insegnamento/ apprendimento e ad attivare l'acquisizione di un metodo di ascolto attivo e di gestione personalizzata degli appunti.

Innovazioni didattiche: N

CODICE ELEMENTO: 16105 - MODALITA' **Classificazione:** ALTRO
Denominazione: Accoglienza, orientamento e introduzione ai principi orizzontali (rev. 2020)
Descrizione:

La modalità Accoglienza ha l'obiettivo di presentare ai partecipanti il percorso formativo e di introdurli nel gruppo classe attraverso un momento di socializzazione e di presentazione individuale, che si conclude con la stipula del Patto/Contratto formativo. Il percorso formativo viene presentato attraverso la descrizione delle finalità, dell'articolazione corsuale, dei momenti di verifica in itinere e finali, delle modalità di interazione d'aula. Viene inoltre presentata l'organizzazione dell'Agenzia Formativa, le figure di riferimento ed i servizi offerti.

Tale modalità ha inoltre la finalità di introdurre i principi orizzontali del POR FSE:
- per quanto concerne gli aspetti generali di sostenibilità vengono esplicitate le prassi già implementate dall'Agenzia Formativa rispetto alla raccolta differenziata dei rifiuti, al risparmio energetico ed allo sfruttamento efficiente delle risorse;
- rispetto agli aspetti connessi al tema delle pari opportunità e principi di non discriminazione vengono trasmesse le conoscenze utili alla tutela dei propri diritti ed alla valorizzazione delle differenze per una integrazione reale nell'occupazione, nell'istruzione e nella formazione di tutti gli individui, qualunque sia la specifica condizione individuale.

Innovazioni didattiche: N

CODICE ELEMENTO: 16122 - MODALITA' **Classificazione:** ALTRO
Denominazione: Modalità orientate ai principi di parità (rev. 2020)
Descrizione:

Vengono trattate le tematiche relative ai principi fondamentali delle Pari Opportunità, non discriminazione ed alla valorizzazione e armonizzazione delle differenze, trasversalmente e nel corso di ciascuna UF, sia attraverso conversazioni, sia attraverso la lettura, il commento nel gruppo classe di documenti sul tema, utili a stimolare la riflessione, l'elaborazione creativa su modelli di comportamento positivi, rispettosi delle differenze e per attivare nei corsisti un pensiero critico rispetto al tema delle pari opportunità e non discriminazione.

L'obiettivo è far acquisire le conoscenze specifiche in relazione alle sei aree di potenziale discriminazione: origine etnica, religione, orientamento sessuale, disabilità, età e genere, affinché si possano prevenire comportamenti discriminatori e fornire ai partecipanti le conoscenze utili alla tutela dei propri diritti e alla valorizzazione delle differenze, per una integrazione reale nell'occupazione, nell'istruzione e nella formazione di tutti gli individui, qualunque sia la specifica condizione di ognuno.

Innovazioni didattiche: N

CODICE ELEMENTO: 16123 - MODALITA' **Classificazione:** ALTRO
Denominazione: Modalità orientate ai principi di sostenibilità (rev. 2020)
Descrizione:

Vengono trattate le tematiche ambientali (disponibilità delle risorse, indicatori di sostenibilità) e le relazioni tra aspetti ambientali, economici e sociali con esempi riferiti alle buone pratiche quotidiane, nel corso di ciascuna UF, sia attraverso conversazioni sul tema, sia attraverso la lettura, il commento nel gruppo classe di documenti sul tema, utili per attivare negli allievi un pensiero critico.
La trasmissione dei contenuti avviene in forma trasversale, attivando focus sulla sostenibilità ambientale, attraverso esercitazioni individuali assistite, lavori di gruppo e/o microindagini e ricorso a strumenti cinematografici/documentaristici. Si tratta di una modalità guidata, ma interattiva, con esempi pratici e stimoli per l'elaborazione.

Innovazioni didattiche: N

Sezione 5 - STRUTTURA DEL PERCORSO

TABELLA DI SINTESI

Denominazione	Ore
Annualita': Prima	
Fase: Fase 1	
UF: Marketing e tecniche di vendita	42
UF: Normativa e gestione economico-amministrativa	48
Stage	0
Prova finale	4
TOTALE	94

ANNUALITA': PRIMA

Note integrative:

FASE: FASE 1 **Durata: 90**

Descrizione:

Fase 1

1 - UF: MARKETING E TECNICHE DI VENDITA **Durata: 42**

Descrizione:

Marketing e tecniche di vendita

PROFILO - Competenza: Agente e rappresentante di commercio - 1 - Stipulare accordi commerciali

ABILITA' MINIME

- Definire le strategie delle opportunità di vendita
- Valorizzare il prodotto/servizio
- Applicare tecniche di decisioni making
- Attuare modalità conformi alle norme di diritto commerciale
- Orientare la vendita alla soddisfazione del cliente
- Fidelizzare il cliente
- Adottare tecniche di visual merchandising

CONOSCENZE ESSENZIALI

- Tecniche di negoziazione
  Saperi:
- Il colloquio di vendita
  Saperi:
- Contrattazione
  Saperi:
- Customer care
  Saperi:
- Customer satisfaction
  Saperi:
- Merchandising
  Saperi:
- Modalità degli accordi commerciali
  Saperi:

PROFILO - Competenza: Agente e rappresentante di commercio - 2 - Organizzare tecniche di vendita

ABILITA' MINIME

- Analizzare dati di mercato
- Valutare i risultati di vendita
- Confrontare politiche di prodotto

CONOSCENZE ESSENZIALI

- Il potenziale di vendita
  Saperi:
- La strategia di vendita
  Saperi:
- Tecniche di lettura dell'andamento della domanda di beni e servizi
  Saperi:
- Le esigenze del cliente
  Saperi:
- La competitività
  Saperi:
- Marketing strategico e operativo
  Saperi:
- Canale distributivo del prodotto/servizio
  Saperi:

CONOSCENZE ESSENZIALI LIBERE

- Nessuna conoscenza

STRUMENTI E MODALITA'
Elenco elementi

2 - UF: NORMATIVA E GESTIONE ECONOMICO-AMMINISTRATIVA — Durata: 48

Descrizione:

Normativa e gestione economico-amministrativa

PROFILO - Competenza: Agente e rappresentante di commercio - 3 - Tutelare aspetti normativi e previdenziali

ABILITA' MINIME

- Relazionarsi con gli enti previdenziali (ENASARCO e INPS)
- Applicare le norme del codice civile e degli Accordi Economici Collettivi (AAEECC)

CONOSCENZE ESSENZIALI

- Previdenza e assistenza
  Saperi:
- Contratto di Agenzia
  Saperi:
- Diritti e doveri dell'Agente
  Saperi:
- Costituzione dell'impresa
  Saperi:
- Principi di contabilità generale
  Saperi:
- Normativa fiscale e tributaria
  Saperi:
- Titoli di credito
  Saperi:

CONOSCENZE ESSENZIALI LIBERE

- Nessuna conoscenza

STRUMENTI E MODALITA'
Elenco elementi

Sezione 6 - STAGE

Totale ore stage:	
Descrizione:	

Sezione 7 - VISTE SU COMPETENZE, STRUMENTI E MODALITA'

COMPETENZE NON UTILIZZATE

DENOMINAZIONE PROFILO - INDIRIZZO DI RIFERIMENTO

ALTRI STANDARD UTILIZZATI

ALTRE COMPETENZE

STRUMENTI E MODALITA' NON ASSOCIATE ALLE UNITA' FORMATIVE

Codice Elemento	Tipo Elemento	Classificazione Elemento	Denominazione Elemento	Innovazioni didattiche	Superficie	Disponibilita'
17.147	ATTREZZATURA		KIT documentale per la parità (rev. 2020) AL	N	0	16
17.150	ATTREZZATURA		KIT documentale per la sostenibilità (rev. 2020) AL	N	0	16
17.165	ATTREZZATURA		Supporti documentali per l'apprendimento (rev. 2020) AL	N	0	16
19.016	ATTREZZATURA		KIT accoglienza allievi (rev. 2020) AL	N	0	16
4.156	AULA		Aula formativa attrezzata - dotazione per la didattica (rev. 2020) AL1	N	36	16
18.990	LABORATORIO	LABORATORIO DI INFORMATICA	Aula polivalente - LABORATORIO DI INFORMATICA (rev. 2020) AL	N	36	16
4.094	MODALITA'	ESERCITAZIONE PRATICA	Esercitazione pratica (rev. 2020)	N	0	0
4.096	MODALITA'	ESERCITAZIONE SU CASI DI STUDIO	Esercitazione su casi studio (rev. 2020)	N	0	0
4.099	MODALITA'	LEZIONE TEORICA	Lezione frontale (rev. 2020)	N	0	0
16.105	MODALITA'	ALTRO	Accoglienza, orientamento e introduzione ai principi orizzontali (rev. 2020)	N	0	0
16.122	MODALITA'	ALTRO	Modalità orientate ai principi di parità (rev. 2020)	N	0	0
16.123	MODALITA'	ALTRO	Modalità orientate ai principi di sostenibilità (rev. 2020)	N	0	0

MODULO "CONGRUENZA" PER BANDO CORSI RICONOSCIUTI EX ART. 14, L.R. 63/95 (D.G.R. 20-4576 del 16.01.2017)"

Valutatore tecnologico: _____

Operatore	B 153 - A.S.E.I.
Sede	10 - A.S.E.I.
Sede Occasionale	
Denominazione Corso	Agente e rappresentante di commercio
Attivita'	49847

☐ **BARRARE SE NON AMMISSIBILE (da indicare al termine dell'analisi)**

B1.1 - Congruenza tra profilo professionale proposto e contenuti del corso

B1.1.1 - Congruenza tra livello di ingresso, profilo professionale, denominazione e durata

Note: _____

Non coerente	0
Scarsamente coerente	36
Sufficientemente coerente	72
Parzialmente coerente	96
Totalmente coerente	120

B1.1.2 - Congruenza tra profilo professionale e verifica finale

Note: _____

Non coerente o mancante	0
Scarsamente coerente	24
Sufficientemente coerente	48
Coerente ma incompleto	64
Coerente e completo	80

B1.1.3 - Congruenza tra il dettaglio del percorso, il profilo professionale di riferimento e le altre componenti utilizzate

Note: _____

Non coerente o documentazione insufficiente	0
Scarsamente coerente	60
Parzialmente coerente	120
Coerente ma non dettagliata	160
Totalmente coerente e dettagliata	200

B1.2 - Congruenza tra profilo professionale proposto e strumenti del corso

B1.2.1 - Congruenza tra profilo professionale, percorso, tipologia di utenti con gli strumenti utilizzati nel percorso formativo

Note:

Strumentazione non coerente o mancante	0
Strumentazione minima prevista	36
Strumentazione discreta	72
Strumentazione buona	96
Strumentazione ottima	120

B1.3 - Congruenza tra profilo professionale proposto e modalità di attuazione del corso

B1.3.1 - Congruenza tra progettazione didattica, modalità di interazione, tipologia di utenti

Note:

Non coerente o mancante	0
Scarsamente coerente	24
Sufficientemente coerente	48
Parzialmente coerente	64
Totalmente coerente	80

DATA: _____ FIRMA valutatore: _____

FIRMA valutatore: _____