

CORSI FORMATIVI

I corsi dovranno chiaramente riportare le seguenti informazioni.

- a) Scopo del Corso
- b) Finalità del Corso
- c) Argomenti e Contenuti
- d) Platea dei destinatari
- e) Durata
- f) Costo

In linea generale l'Ente ENASARCO propone la seguente linea guida:

Comunicazione ed empowerment personale

Il Corso ha lo scopo di orientare l'agente/rappresentante verso la responsabilità inerente la comunicazione interna ed esterna alla propria agenzia.

La finalità è quella di sviluppare e tracciare i rapporti con le parti terze (Personale interno, sub agenti, case mandanti, fornitori e clienti) affinché si possa realizzare una mappatura delle relazioni su base negoziale, su base procedurale e su base legale.

I contenuti da sviluppare sono da ricercare nell'uso di C.R.M. (Customer relationship management) e nella consapevolezza della disciplina legislativa e contrattuale.

Marketing & tecniche di vendita

Il Corso ha lo scopo di fornire gli aspetti empirici e attuariali del Marketing strategico con l'implementazione delle tecniche negoziali.

La finalità è quella di far acquisire le strategie presenti nel Marketing del prodotto, dell'offerta e della comunicazione per farle diventare parte fondante della propria programmazione operativa.

I contenuti da sviluppare, di solito, sono da ricercare nelle "4P" del Marketing: Product (Prodotto) - Price (Prezzo) - Place (Punto Vendita) - Promotion (Promozione), nella metodica relativa alla progettazione del lavoro e nell'uso delle più avanzate forme di comunicazione pubblicitaria e negoziale. Il corso dovrebbe prevedere "Case history" e lavori di gruppo.

Organizzazione aziendale e/o Certificazione di Qualità delle agenzie: Come strutturare ed accreditare il proprio sistema di gestione commerciale

L'obiettivo del corso è quello di evidenziare i concetti che caratterizzano le logiche aziendali in un'ottica di efficienza, innovazione, ottimizzazione dell'impiego delle risorse, creazione di valore aggiunto, allineamento tra le scelte strategiche e le modalità di realizzazione che possono essere perseguiti solo se si posseggono competenze di organizzazione.

Il Corso ha lo scopo di illustrare gli step utili e necessari per certificare la propria Agenzia tramite "audit" da parte di un Ente terzo indipendente accreditato presso Accredia (l'ente italiano di accreditamento).

L'Agenzia, al superamento dell'audit certificativo, potrà esibire il relativo Marchio di Qualità rilasciato dall'Ente certificatore.

La finalità di questo percorso formativo è quello di usare gli strumenti operativi progettati per soddisfare gli obiettivi dell'Agenzia, per garantire la professionalità ed i risultati nei confronti delle case mandanti e per soddisfare le aspettative dei clienti.

I contenuti del Corso, di norma, si sviluppano su 4 macro aree: L'analisi delle risorse (Punti di forza e di debolezza), l'analisi della programmazione (Analisi degli obiettivi parametrati all'analisi del rischio), l'analisi dei dati della qualità (Indicatori di gestione), l'analisi strategica (Business Plan)

Accesso alla professione e aggiornamenti tecnico/professionali

Il Corso ha lo scopo di fornire la completa formazione su diverse problematiche gestionali.

La finalità è quella di rendere consapevoli gli agenti/rappresentanti sulle discipline fiscali, previdenziali, contrattuali e del diritto, che fanno da cornice ai rapporti, ai diritti ed ai doveri dell'agente di commercio.

I contenuti del corso sono verticalizzati sull'ambiente commerciale, sul contesto previdenziale, sulla organizzazione contrattuale e sui rapporti che legano ogni agenzia all'istituto tributario.

Applicazioni informatiche e Web Marketing

Il Corso ha lo scopo di affiancare alle tradizionali tecniche del Marketing, l'uso dei Social Media Marketing e del Web Marketing come supporti e veicoli di promozione per nuovi contatti e clientele.

La finalità si inquadra sulle opportunità derivanti da una costante presenza sul Web in termini di promozione, comunicazione, ricerca e sviluppo di potenziali clientele.

Le materie oggetto di studio riguardano l'uso professionale dei principali Social e delle tecniche di Web marketing. Il corso dovrebbe prevedere aule attrezzate all'uso dei computer con annesso un efficiente banda Wi-Fi.

Formazione linguistica

Il Corso ha lo scopo di "globalizzare" l'agenzia attraverso la conoscenza delle lingue straniere. In particolare l'uso dell'inglese commerciale.

La finalità è quella di poter promuovere contatti con aziende e/o clienti esteri aumentando la propria penetrazione sui mercati. Inoltre il corso permette di partecipare a fiere internazionali con una adeguata preparazione linguistica.

I contenuti del corso, per loro natura, dovrebbero prevedere una parte teorica ed un'altra pratica.