

## ACCESSO ALLA PROFESSIONE E AGGIORNAMENTI TECNICO/PROFESSIONALI

- A. Scopo del corso: il corso vuole fornire la completa formazione su diverse problematiche gestionali, allo scopo di usare gli strumenti operativi progettati per soddisfare gli obiettivi dell'Agenzia, per garantire la professionalità e i risultati nei confronti delle case mandanti e per soddisfare le aspettative dei clienti.
- B. Finalità del corso: la finalità è rendere consapevoli gli agenti/rapresentanti sulle discipline fiscali, previdenziali, contrattuali e del diritto, che fanno da cornice ai rapporti, ai diritti ed ai doveri dell'agente di commercio. Il percorso ha lo scopo di perfezionare le conoscenze dell'agente di carattere normativo e gestionale relativo ai profili contrattuali, fiscali e previdenziali tipici del contratto di agenzia, con contenuti verticalizzati sull'ambiente commerciale, sul contesto previdenziale, sulla organizzazione contrattuale e sui rapporti che legano ogni agenzia all'istituto tributario.
- C. Argomenti:
- L'analisi delle risorse (Punti di forza e di debolezza)
  - L'analisi della programmazione (Analisi degli obiettivi parametrati all'analisi del rischio)
  - L'ambiente commerciale e l'organizzazione contrattuale
  - Disciplina, strutturale e funzionale, del contratto di agenzia nei suoi diversi elementi tipizzanti
  - Il sistema delle fonti e i connessi profili di gerarchia tra le diverse categorie di regole
  - Obblighi informativi dell'agente Istruzioni del proponente e diritto alla provvigione
  - Esclusiva e patto di non concorrenza
  - Recesso dell'agente e Indennità di fine rapporto
  - Il contratto di agenzia e le fattispecie limitrofe in ambito lavoristico
  - La disciplina delle controversie giudiziali
  - La certificazione del contratto di agenzia
  - Il regime previdenziale degli agenti di commercio
  - Gli aspetti fiscali connessi all'attività di agente di commercio
  - Il personale alle dipendenze dell'agente di commercio: trattamento e obblighi
  - Gli obblighi dichiarativi fiscali dell'agente di commercio
- D. Platea dei destinatari: **iscritti Enasarco in attività**, con un'anzianità contributiva complessiva di almeno 12 trimestri, di cui 4 negli anni 2015 e 2016. Gli iscritti **potranno richiedere il contributo** a Enasarco, che coprirà il 50% della spesa sostenuta (fino a un massimo di € 1.000,00# annui), a fronte di una frequenza di almeno il 75% delle ore di formazione.
- E. Durata: 15 ore
- F. Costo: € 300,00# + IVA

Giorno	Calendario sessione I	
Martedì	17 gennaio 2018	Dalle 18.30 alle 21.00

Calendario da confermare

I CORSI VERRANNO ATTIVATI CON MINIMO 6 PERSONE.

SEDE DEI CORSI

VIA PRIVATA ALFREDO SOFFREDINI 39 20126 MILANO

Per informazioni o prenotazioni: [segreteria@eduteam.biz](mailto:segreteria@eduteam.biz) o Tel 02 36576780

[www.eduteam.it](http://www.eduteam.it)

Milano, via Privata Alfredo Soffredini n° 39 - Tel. 02/36576780