



**POR FSE**  
2007-2013  
Fondo Sociale Europeo  
Programma Operativo  
Regione Toscana



UNIONE EUROPEA  
Fondo sociale europeo



REGIONE  
TOSCANA



L'agenzia formativa **ASCOM Servizi Srl** (accreditamento regionale n° PT0210) e **CESCOT Pistoia** in partenariato con Istituto *Alberghiero Montecatini Terme* e in convenzione con la Provincia di Pistoia, ai sensi della L.R. N.32/02 e sue successive modificazioni, in attuazione del bando Obiettivi Strategici per la competitività n. 3 Aggregazione tra imprese finalizzate al superamento dei limiti della frammentazione POR OB.2 FSE 2007/2013 a seguito dell'approvazione con la Determinazione n.951 del 25.09.2013 del progetto denominato "Alveare- Allearsi per reti di imprese" organizzano il seguente percorso formativo:

## **“AGENTE E RAPPRESENTANTE DI COMMERCIO SPECIALIZZATO IN VENDITA DI PRODOTTI TIPICI” (ADA UC 1653 Gestione della trattativa commerciale)**

**N. 225 ORE**  
(113 aula-112 stage)

**N. 10 ALLIEVI**  
(cui il 50% riservato alle donne)

**FINALITA' DELL'AZIONE:** Il percorso si pone l'obiettivo di formare una professionalità in grado di orientare ed informare il cliente per stimolare l'acquisto di un prodotto, tenendo conto delle esigenze della clientela e della missione dell'azienda mandataria. Al fine di fornire una specificità al percorso n. 30 ore di formazione saranno dedicate alla conoscenza di prodotti tipici, quali: vini, formaggi, salumi, oli e dolci.

Il percorso prevede l'acquisizione delle conoscenze e competenze della ADA-UC 1653 "**Gestione della trattativa commerciale**" afferente alla figura del repertorio regionale (RRFP) di *Tecnico delle attività di vendita (n.380)* e delle conoscenze e competenze previste per il percorso dovuto per legge del profilo di **Agente e rappresentante di commercio** (Legge 3 maggio 1985 n. 204 e s.m.i.).

**POSSIBILI SBOCCHI OCCUPAZIONALI:** La professionalità potrà operare come libero professionista o come delegato dell'azienda produttrice di un prodotto o di una rete di imprese, per promuovere l'acquisto di prodotti tipici quali: vini, formaggi, salumi, oli e dolci.

**STRUTTURA DEL PERCORSO FORMATIVO** La durata del percorso è di **225 ore complessive articolate in: 113 ore di formazione in aula, 112 ore di stage**. L'Area di Attività (ADA) - unità di Competenze (UC) prevista e certificabile al termine del percorso è la seguente: **ADA- UC 1653 Gestione della trattativa commerciale**. Inoltre sarà rilasciato il **profilo dovuto per legge di Agente e rappresentante di commercio**.

Le tematiche affrontate in aula saranno le seguenti:

- Tecniche di vendita e marketing di settore - durata 40 ore
- Normative di settore - durata 40 ore
- Prodotti tipici - durata 33 ore

**PERIODO DI SVOLGIMENTO:** Febbraio – Maggio 2015

**SEDE DI SVOLGIMENTO:** presso l'agenzia formativa **ASCOM Viale Adua, 126/4 Pistoia**. Lo stage si svolgerà presso imprese che si renderanno disponibili.

**REQUISITI MINIMI DI INGRESSO E MODALITA' DI VERIFICA:**

- Giovani e adulti inoccupati, disoccupati, inattivi in cassa Integrazione straordinaria anche in deroga e in mobilità.
- Possesso del **titolo di istruzione secondaria superiore o almeno 3 anni di esperienza lavorativa nell'attività professionale di riferimento**.

Si richiede inoltre **buona conoscenza del pacchetto Office (Word, Excel, Power Point, Internet e posta elettronica)**

I requisiti minimi di accesso al corso verranno verificati tramite i dati forniti con la domanda di iscrizione e da eventuali attestazioni ad esso allegate.

**ISCRIZIONI:** Le domande di iscrizione, redatte su appositi modelli, e **accompagnate da Curriculum Vitae formato Europeo firmato**, fotocopia di un documento di identità (permesso di soggiorno in corso di validità) dovranno essere presentate all'Ufficio dell'Agenzia formativa **CESCOT Via Galvani,17 (Zona S. Agostino) dalle ore 9,00 alle ore 12,30 dal lunedì al venerdì, entro e non oltre le ore 12,00 di MERCOLEDÌ 11 FEBBRAIO 2015** debitamente compilate.

I moduli per l'iscrizione si possono trovare presso l'Agenzia Formativa oppure sul sito internet della Provincia [www.provincia.pistoia.it](http://www.provincia.pistoia.it) nell'area "Formazione Professionale" alla voce "Corsi finanziati e riconosciuti". Le domande **con allegato il Curriculum vitae in formato europeo e la fotocopia del documento di identità** possono essere consegnate a mano, o inviate, per posta o per fax al seguente numero 0573.099959. In caso di invio tramite posta o fax il mittente dovrà assicurarsi dell'avvenuta ricezione da parte dell'Agenzia. **Non fa fede il timbro postale nè la ricevuta del fax.**

## AMMISSIONE AL CORSO E MODALITA' DI SELEZIONE

Tutte le domande di iscrizione, dalle quali risulta il possesso dei requisiti minimi di accesso, pervenute entro la scadenza del presente avviso, in numero minore o pari ai posti previsti, sono ammesse al corso, senza necessità di selezione (salvo i casi in cui è necessario l'accertamento di specifiche competenze). Qualora il numero delle domande di iscrizione risultasse superiore al numero dei posti disponibili, la Provincia di Pistoia adotterà, seguendo le indicazioni della deliberazione del Consiglio Provinciale n 4/2013 i seguenti, criteri di selezione:

- **Prova scritta** per valutare le conoscenze in ingresso possedute dal candidato relative a cultura generale, conoscenza dei principali applicativi informatici: foglio di calcolo, elaboratore di testi, strumenti di presentazione, browser di navigazione, posta elettronica.

- **Colloquio** teso a valutare la congruenza del percorso formativo con il curriculum vitae, capacità di comprensione, controllo di sé, capacità di adattare lo stile comunicativo, capacità di entrare in sintonia con l'interlocutore, predisposizione alla vendita, predisposizione al lavoro autonomo e motivazione a ricoprire il ruolo.

Per gli iscritti di nazionalità straniera (comunitari ed extracomunitari) privi di qualsiasi certificazione attestante la conoscenza della lingua Livello A2 sarà effettuato un test preliminare di ammissibilità teso a valutare la conoscenza della lingua italiana.

Nel caso in cui, entro la data di scadenza del bando, non si raggiungesse il numero di allievi previsti, il termine di iscrizione al corso si intende prorogato fino al raggiungimento di tale numero e, comunque, salvo indicazioni diverse, non oltre il 15° giorno da tale data

Le ulteriori domande pervenute nei 15 giorni di proroga, saranno ammesse fino a copertura dei posti disponibili, sulla base del loro ordine di arrivo. *E' sempre fatta salva la facoltà della Provincia di non dare avvio all'attività quando non venga raggiunto il numero previsto di allievi.* Ai sensi della normativa vigente, nel caso in cui l'attività formativa sia già iniziata, ma non sia stato superato il 10% delle ore di formazione previste dal presente avviso, i posti ancora disponibili o che si rendessero disponibili a causa di rinunce, potranno essere coperti, nel rispetto dell'ordine cronologico di arrivo delle domande di partecipazione o dell'ordine della graduatoria nel caso di selezione.

**MODALITA' RICONOSCIMENTO CREDITI:** L'agenzia formativa sarà in grado di riconoscere i crediti a chi farà esplicita richiesta all'avvio del presente percorso. Il candidato a tale scopo **dovrà presentare il curriculum vitae in formato europeo corredato da eventuali documenti attestanti titoli di studio, attività lavorativa e percorsi formativi svolti.** La documentazione dovrà essere presentata in allegato alla domanda di iscrizione al corso. E' riconoscibile al massimo il 50% della quota del percorso formativo.

**PROVE FINALI E MODALITÀ DI SVOLGIMENTO:** Al termine delle attività formative di aula e di stage verrà organizzata una prova di esame finalizzata a valutare e certificare le competenze acquisite.

Saranno ammessi agli esami finali solo coloro che avranno frequentato **almeno il 70% delle ore del percorso formativo e almeno il 50% dello stage.** *L'ammissione all'esame è subordinata, oltre alla frequenza, anche al raggiungimento di un punteggio minimo relativo alla valutazione intermedia del percorso che deve essere di almeno 60/100. Tale punteggio minimo è dato dalla media aritmetica delle tre valutazioni riferite a: andamento del percorso, valutazione degli apprendimenti a fine UF (escluso UF stage) e valutazione dell'attività di stage.*

Le prove finali di valutazione delle competenze, proposte dal responsabile interno dei processi di valutazione dell'organismo formativo saranno le seguenti:

- Test oggettivo
- Prove tecnico pratiche
- Colloquio orale

**TIPOLOGIA DELLA CERTIFICAZIONE FINALE** La commissione di esame dovrà accertare il possesso da parte dei candidati di conoscenze e capacità relative alla **ADA-UC 1653 Gestione della trattativa commerciale e del percorso dovuto per legge di Agente e rappresentante di commercio.** In caso di superamento dell'esame finale sarà rilasciata una **certificazione di competenze per la suddetta ADA-UC e l'attestato del dovuto per legge di Agente e rappresentante di commercio** (Legge 3 maggio 1985 n. 204 e s.m.i.).

## INFORMAZIONI:

C/o Agenzia formativa: CESCOT Via Galvani,17 Loc. S. Agostino PT - Tel.0573.927727- 57-24 - ORARIO: dal lunedì al venerdì dalle ore 9.00 alle ore 12.30.

C/o Servizio Istruzione e Formazione Professionale di Pistoia, Via Tripoli 19 Tel: 0573 966438 - ORARIO: martedì e giovedì dalle ore 9.00 alle ore 17.00 - venerdì dalle ore 9.00 alle ore 13.00.

**CONVOCAZIONE:** Tutti gli iscritti al corso devono presentarsi il **GIOVEDÌ 19 FEBBRAIO 2015 ORE 9,30** presso l'Agenzia formativa CESCOT Via Galvani,17 Loc. S. Agostino - Pistoia per l'eventuale selezione. **La mancata presentazione sarà ritenuta come rinuncia al corso.**

**SERVIZI AGGIUNTIVI:** Per favorire le donne nella conciliazione della vita familiare con l'attività formativa, verranno rimborsate, per coloro che ne faranno richiesta e fino ad esaurimento delle risorse disponibili, le spese sostenute per i servizi di baby sitter, assistenza anziani e disabili

## LA FREQUENZA AL CORSO È OBBLIGATORIA

**IL CORSO FINANZIATO DALLA REGIONE TOSCANA  
CON IL CONTRIBUTO DEL FONDO SOCIALE EUROPEO  
È COMPLETAMENTE GRATUITO**

**FSE** Investiamo nel vostro futuro.  
Cresce l'Europa. Cresce la Toscana.

