

**ALLA CAMERA DI COMMERCIO I.A.A.
DI PAVIA
UFFICIO ALBI E RUOLI
VIA MENTANA, N. 27
27100 PAVIA**

**RICHIESTA DI INSERIMENTO NEGLI ELENCHI DI ESPERTI NELLE COMMISSIONI
D'ESAME RELATIVE AI PERCORSI FORMATIVI ABILITANTI NEL SETTORE
COMMERCIO**

Il/La sottoscritto/a.....
nato/a a il
residente a
vian.....
codice fiscale n.

CHIEDE

di essere inserito nell'elenco esperti nelle commissioni d'esame relative ai percorsi abilitanti del settore commercio.

A tale scopo, ai sensi degli artt. 46 e 47 del D.P.R. n. 445/2000, consapevole di quanto previsto dall'art. 76 sulla responsabilità penale a cui si va incontro in caso di dichiarazioni mendaci

DICHIARA

di essere cittadino italiano o di uno degli altri stati membri dell'Unione Europea e di godere dei diritti civili e politici;

di non aver riportato condanne penali

ovvero

di avere riportato le seguenti condanne

.....
.....
in relazione alle quali è intervenuta la riabilitazione dichiarata dal tribunale di
.....
in data

di essere in possesso di:

laurea

diploma di laurea

in
conseguita/o ilpresso

di essere in possesso del seguente diploma di scuola secondaria di secondo grado :

.....conseguito il
presso

con esperienza almeno biennale (acquisita negli ultimi cinque anni) nel campo

dell'istruzione secondaria

della formazione professionale

in qualità di.....

limitatamente agli esami di idoneità per la vendita dei prodotti del settore alimentare e la somministrazione di alimenti e bevande

di essere in possesso dell'attestato di qualifica rilasciato dalla scuola alberghiera di

.....

in data

di possedere un'approfondita conoscenza, in riferimento ad uno o più dei seguenti percorsi formativi abilitanti del settore commercio*:

attività di vendita dei prodotti del settore alimentare e di somministrazione di alimenti e bevande;

agenti e rappresentanti di commercio;

agenti di affari in mediazione

delle sotto indicate materie, oggetto di insegnamento nei rispettivi corsi:

.....
.....
.....

Allega:

a) fotocopia documento di identità in corso di validità;

b) curriculum vitae da cui risultino i titoli di studio professionali e i principali incarichi comprovanti l'esperienza acquisita.

Data

Firma

* vedi allegato standard professionali richiesti

INFORMATIVA ai sensi dell'art. 13 del D. Lgs.l.vo 30.6.2003, n. 196
(CODICE IN MATERIA DI PROTEZIONE DEI DATI PERSONALI)

Le finalità del trattamento dei dati raccolti è connessa ai compiti istituzionali della Camera di Commercio, Industria, Artigianato e Agricoltura di Pavia, derivanti dalla normativa statale e regionale in materia di gestione dei percorsi abilitanti del settore del commercio (d.g.r. 9/887 del 2010).

In particolare la raccolta e il trattamento dei dati è condizione necessaria al fine della costituzione di elenchi di esperti da nominare nelle commissione d'esame dei suddetti percorsi abilitanti.

Il trattamento dei dati nonché la comunicazione ai soggetti indicati nella presente informativa e la diffusione degli stessi avvengono con l'ausilio di strumenti manuali, informatici e telematici, secondo logiche strettamente correlate alle finalità sopra indicate.

La riservatezza dei dati è garantita da misure di sicurezza idonee a ridurre al minimo il rischio di distruzione o perdita, anche accidentale, dei dati trattati, di accesso non autorizzato o di trattamento non consentito.

I dati personali inseriti nelle banche dati della Camera di Commercio potranno essere comunicati per la realizzazione delle finalità predette ai sistemi informativi della Regione Lombardia, in qualità di responsabile dei trattamenti gestiti; potranno inoltre essere comunicati ad altri soggetti che svolgono attività complementari e strumentali alla realizzazione delle suddette finalità (società di outsourcing, di assistenza tecnica ecc.).

Si informa che l'art. 7 del D. Lgs.l.vo 30.6.2003, n. 196 riconosce all'interessato il diritto di ottenere la conferma dell'esistenza o meno di dati personali che lo riguardano, anche se non ancora registrati, e la loro comunicazione in forma intelligibile.

L'interessato ha diritto di ottenere l'indicazione:

- dell'origine dei dati personali;
- delle finalità e modalità del trattamento;
- della logica applicata in caso di trattamento effettuato con l'ausilio di strumenti elettronici;
- degli estremi identificativi del titolare, dei responsabili e del rappresentante designato ai sensi dell'art. 5, comma 2;
- dei soggetti o delle categorie di soggetti ai quali i dati personali possono essere comunicati o che possono venirne a conoscenza in qualità di rappresentante designato nel territorio dello Stato, di responsabili o incaricati.

L'interessato ha diritto di ottenere:

- l'aggiornamento, la rettificazione ovvero, qualora vi abbia interesse, l'integrazione dei dati;
- la cancellazione, la trasformazione in forma anonima o il blocco dei dati trattati in violazione di legge, compresi quelli di cui non è necessaria la conservazione in relazione agli scopi per i quali i dati sono stati raccolti o successivamente trattati;
- l'attestazione che le operazioni sopra indicate sono state portate a conoscenza - anche per quanto riguarda il loro contenuto - di coloro ai quali i dati sono stati comunicati o diffusi, eccettuato il caso in cui tale adempimento si riveli impossibile o comporti un impiego di mezzi manifestamente sproporzionato rispetto al diritto tutelato;
- di opporsi in tutto o in parte:
 - a) per motivi legittimi al trattamento dei dati personali che lo riguardano, ancorchè pertinenti allo scopo della raccolta;
 - b) al trattamento di dati personali che lo riguardano a fini di invio di materiale pubblicitario o di vendita diretta ovvero per il compimento di ricerche di mercato o di comunicazione commerciale.

TITOLARE del trattamento riguardante i dati conferiti di cui alla presente informativa è la CAMERA DI COMMERCIO, INDUSTRIA, ARTIGIANATO E AGRICOLTURA DI PAVIA, con sede in Via Mentana n. 27 - 27100 PAVIA.

Responsabile è il Dirigente Area Servizi istituzionali - sito web della Camera di Commercio: www.pv.camcom.gov.it - Ufficio relazioni con il pubblico: Via Mentana n. 27 - Pavia; telefono: 0382 393250.

*Allegato standard professionali richiesti

1- Attività di vendita dei prodotti del settore alimentare e di somministrazione di alimenti e bevande

EFFETTUARE ASSISTENZA ALLA CLIENTELA	
CONOSCENZE	ABILITA'
Principi di Customer Satisfaction	Applicare tecniche di ascolto attivo
Elementi di Customer Relationship Management	Applicare tecniche di benchmarking
Tecniche promozionali	Applicare tecniche di vendita
Nozioni di qualità del servizio	Applicare tecniche di interazione col cliente
Gamma di prodotti/servizi in vendita	Applicare procedure di gestione reclami

EFFETTUARE LA GESTIONE DI ESERCIZI COMMERCIALI	
CONOSCENZE	ABILITA'
Elementi di contabilità aziendale	Applicare prescrizioni, divieti e sanzioni
Elementi di gestione d'impresa	Applicare tecniche di analisi andamento vendite
Elementi di marketing operativo	Applicare tecniche di definizione obiettivi di vendita
Elementi di tecnica commerciale	Applicare tecniche di budgeting
Elementi di normativa fiscale e tributaria	Utilizzare strumenti operativi di controllo di gestione
Adempimenti e scadenze fiscali	Applicare tecniche di definizione prezzi
Studi di settore	Applicare tecniche di pianificazione delle attività
Normativa sul commercio	Utilizzare il registratore di cassa e applicare procedure apertura/chiusura cassa
Elementi di contrattualistica del lavoro	Applicare modalità di compilazione della documentazione Commerciale
Normativa sui contratti collettivi nazionali di lavoro (CCNL)	Applicare i contratti di lavoro
Procedura per l'apertura di un esercizio commerciale	

EFFETTUARE LA VENDITA E LA SOMMINISTRAZIONE DI ALIMENTI E BEVANDE , PREDISPONENDONE LE CONDIZIONI OPERATIVE	
CONOSCENZE	ABILITA'
Certificazioni di qualità (DOC, DOP, DOCG, IGP, IGT, STG)	Applicare tecniche di verifica e controllo delle qualità e Caratteristiche organolettiche dio alimenti e bevande
Responsabilità civili, penali e amministrative relative al commercio di alimenti e bevande	Applicare tecniche di presentazione dei prodotti
Gamma di prodotti/servizi in vendita	Applicare tecniche di somministrazione dei prodotti
Strategie di vendita	Applicare tecniche per riconoscere alimenti e bevande tracciati o certificati
Normativa sull'etichettatura, la denominazione di alimenti e bevande e la pubblicità dei prezzi	
Normativa alcolici	
Merceologia alimentare	

CONTROLLARE LO STATO DEI FATTORI DEL SERVIZIO ED IL RISPETTO DELLE NORME DI IGIENE E SICUREZZA	
CONOSCENZE	ABILITA'
Merceologia alimentare	Riconoscere le caratteristiche merceologiche ed organolettiche delle principali derrate alimentari
Principi di igiene alimentare	Applicare procedure di analisi dei rischi e di gestione del manuale HACCP
Principi di sicurezza alimentare	Riconoscere le alterazione degli alimenti
Tecniche di conservazione dei prodotti alimentari	Applicare procedure igieniche negli ambienti dove si maneggiano alimenti e bevande
Tecniche di pulizia e sanificazione	Applicare tecniche di controllo delle condizioni igienico sanitarie delle persone che maneggiano alimenti e bevande
Processi e metodi di stoccaggio degli alimenti	Applicare tecniche di gestione del magazzino
	Applicare norme, disposizioni e procedure sulla sicurezza e Igiene sul lavoro
	Applicare tecniche di conservazione alimenti

2- Attività di agente e rappresentante di commercio

STIPULARE ACCORDI COMMERCIALI	
CONOSCENZE	ABILITA'
Strategie di gestione del colloquio di vendita	Applicare modalità di calcolo margini di vendita
Sistema distributivo	Applicare modalità di stesura di offerte commerciali
Elementi di contrattualistica	Applicare tecniche di decision making
Elementi di diritto commerciale	Applicare tecniche di negoziazione
Principi di customer care	Applicare tecniche di valutazione di offerte
	Applicare criteri di elaborazione preventivi
	Applicare tecniche di interazione col cliente

IDENTIFICARE IL POTENZIALE DI VENDITA	
CONOSCENZE	ABILITA'
Elementi di tecniche di lettura dell'andamento domanda beni e servizi	Applicare tecniche di analisi di dati di mercato
Strategie di vendita	Applicare tecniche di analisi risultati di vendita
	Applicare tecniche di benchmarking

PIANIFICARE LE AZIONI DI VENDITA	
CONOSCENZE	ABILITA'
Elementi di marketing	Applicare tecniche di definizione prezzi
Tecniche di pianificazione della vendita	Applicare modalità di pianificazione contatti commerciali
Marketing operativo	Applicare tecniche di definizione obiettivi di vendita
Categorie merceologiche	Applicare tecniche di segmentazione della clientela
Gamma di prodotti/servizi in vendita	Applicare tecniche per l'analisi "costo/beneficio"
Canali di distribuzione del prodotto/servizio in vendita	Utilizzare strumenti di pianificazione delle attività

EFFETTUARE LA GESTIONE ECONOMICO-AMMINISTRATIVA	
CONOSCENZE	ABILITA'
Principi di contabilità generale	Applicare modalità di gestione delle scadenze contabili-fiscali
Normativa fiscale e tributaria per agenti e rappresentanti di commercio	Applicare procedure di registrazione documenti contabili
Adempimenti e scadenze fiscali	Utilizzare strumenti di incasso e pagamento (assegni, cambiali, ricevute bancarie, bonifici)
Normativa previdenziale e assistenziale	Utilizzare software foglio elettronico
Accordi economici collettivi e settoriali	
Contratto di agenzia	

3- Attività di agente di affari in mediazione

GESTIRE LE RELAZIONI CON I POTENZIALI VENDITORI/COMPRAVENDITORI E LE INFORMAZIONI SUI BENI IN VENDITA	
CONOSCENZE	ABILITA'
Principi di customer care	Applicare tecniche di ricerca di beni/servizi da vendere
Tecniche di definizione prezzi – pricing	Applicare tecniche di analisi di dati di mercato
Tecniche di lettura dell'andamento domanda beni e servizi	Applicare tecniche di interazione col cliente
Tecniche di stima e valutazione del bene	Applicare tecniche di benchmarking
Elementi di urbanistica	Applicare tecniche di segmentazione della clientela
Documentazione catastale	Applicare criteri di valutazione e definizione prezzi
Tecniche di vendita di immobili in costruzione per il libero mercato	Applicare criteri di scelta di beni/servizi rispondenti alle esigenze di
E in edilizia convenzionata	Mercato
Gamma di prodotti/servizi in vendita	Applicare tecniche e strumenti di verifica e controlli di iscrizioni e trascrizioni pregiudizievoli
Tecniche di vendita e locazioni di aziende	Applicare tecniche di valutazione dei bisogni del cliente
Elementi di marketing	Applicare codici comportamentali, deontologici e di autodisciplina
Tipologie di iscrizioni/trascrizione sui beni	
Contratto di incarico e/o mandato di vendita/acquisto/locazione	
Normative specifiche del settore di riferimento	
PIANIFICARE APPUNTAMENTI E INCONTRI E INIZIATIVE PROMOZIONALI	
CONOSCENZE	ABILITA'
Tecniche di pianificazione delle attività	Applicare modalità di pianificazione contatti commerciali
Canali di comunicazione e promozione	Utilizzare strumenti di pianificazione delle attività
Tecniche promozionali	Applicare tecniche di valutazione delle attività di comunicazione e promozione
NEGOZIARE TRA LE PARTI PER CONCLUDERE LA COMPRAVENDITA	
CONOSCENZE	ABILITA'
Tecniche di negoziazione	Applicare tecniche di ascolto attivo
Tecniche di comunicazione (verbale e non verbale) di relazione	Applicare tecniche di comunicazione efficace
Concetti e tecniche di ascolto attivo	Applicare tecniche di decision making
	Applicare tecniche di negoziazione
	Applicare tecniche di valutazione di offerte
ASSISTERE I CLIENTI NELLA STIPULA DI CONTRATTI DI COMPRAVENDITA E NELLA SCELTA DI FINANZIAMENTI	
CONOSCENZE	ABILITA'
Elementi di contrattualistica	Utilizzare la modulistica contrattuale
Elementi di diritto commerciale	Applicare tecniche di redazione di contratti preliminari
Elementi di normativa fiscale e tributaria	Applicare tecniche di valutazione dei bisogni del cliente
Elementi di normativa condominiale	Applicare tecniche di valutazione degli aspetti fiscali dell'affare
Documentazione per la compravendita	Applicare tecniche di valutazione di un finanziamento
Procedure di compravendita	
Caratteristiche dei finanziamenti per l'acquisto di immobili e Aziende	
Convenzioni con istituti di credito	