

RIEPILOGO SCHEDA DI CASO

RISULTATO ATTESO 1 - Individuare, su incarico di mediazione, l'unità navale o da diporto oggetto di trattative, in esito all'analisi del mercato dello shipping, identificandone il regime giuridico ed il valore, valutando la proposta di acquisto/locazione, fornendo assistenza tecnica nella fase di contrattazione (compravendita/utilizzo) e incassando noli

CASI ESEMPLIFICATIVI:

Dimensione 1 - Individuazione unità oggetto di trattativa: **6 casi**

Dimensione 2 - Assistenza tecnica alla compravendita o al noleggio: **2 casi**

Dimensione 3 - Gestione noli e provvigioni: **3 casi**

RISORSE A SUPPORTO DELLA VALUTAZIONE (RSV)

RISULTATO ATTESO 2 - Promuovere il business del servizio di mediazione ed agenzia nel trasporto marittimo, utilizzando media e canali informativi dedicati

CASI ESEMPLIFICATIVI:

Dimensione 1 - Promozione commerciale del servizio di mediazione o agenzia: **3 casi**

RISORSE A SUPPORTO DELLA VALUTAZIONE (RSV)

RISULTATO ATTESO 3 - Fornire assistenza al capitano della nave, gestendo le relazioni con autorità portuali, corpo delle capitanerie di porto e in generale con i terzi interessati

CASI ESEMPLIFICATIVI:

Dimensione 1 - Attività in rappresentanza del cliente raccomandante: **5 casi**

RISORSE A SUPPORTO DELLA VALUTAZIONE (RSV)

RISULTATO ATTESO 4 - Provvedere alle operazioni commerciali in materia di forniture, presa in consegna e imbarco dei carichi, gestendo le relazioni con i fornitori ed occupandosi delle pratiche burocratiche

CASI ESEMPLIFICATIVI:

Dimensione 1 - Gestione operazioni commerciali: **9 casi**

RISORSE A SUPPORTO DELLA VALUTAZIONE (RSV)

SCHEDA DI CASO

RISULTATO ATTESO 1 - Individuare, su incarico di mediazione, l'unità navale o da diporto oggetto di trattative, in esito all'analisi del mercato dello shipping, identificandone il regime giuridico ed il valore, valutando la proposta di acquisto/locazione, fornendo assistenza tecnica nella fase di contrattazione (compravendita/utilizzo) e incassando noli

1 - INDIVIDUAZIONE UNITÀ OGGETTO DI TRATTATIVA

Grado di complessità 5

1.5 VALUTAZIONE IN CASO DI NOLEGGIO

In caso di noleggio (sia a viaggio che a tempo) effettuare anche calcoli e valutazioni su specifici aspetti operativi (carichi precedentemente trasportati; porti scalati in precedenza dalla nave)

Grado di complessità 4

1.4 VALUTAZIONE NAVI MERCANTILI

Individuare gli aspetti strutturali salienti dell'oggetto nave (porta container, cisterne, passeggeri, , ecc.); valutare se il mezzo navale può essere atto al contratto richiesto (certificazioni, caratteristiche tecniche relative alla classe, ecc.); effettuare una valutazione sulla storia della nave e sui suoi proprietari o costruttori; verificare il rispetto delle normative internazionali (registri navali, enti di classifica, leggi di bandiera, disposizioni del Codice della navigazione marittima su regime amministrativo delle navi

Grado di complessità 3

1.3 ACQUISIZIONE E VALUTAZIONE PERIZIE

Acquisire certificati e perizie delle imbarcazioni e loro Compagnie, verificare il superamento di visite di controllo effettuate da agenzie private (Vetting delle società noleggiatrici; perizie di enti indipendenti) o pubbliche (Port State Control dell'autorità marittima) valutare la documentazione e metterla a disposizione del cliente

Grado di complessità 2

1.2 VALUTAZIONE IMBARCAZIONI DA DIPORTO

Valutare i differenti regimi giuridici cui sono soggette le imbarcazioni da diporto in base al paese di bandiera, alle dimensioni, alla destinazione d'uso, classe e certificazioni; individuare i differenti regimi fiscali cui è soggetta l'imbarcazione ed eventuale valutazione costi-benefici di imbarcazioni che battono bandiere cosiddette di comodo

ADA.11.01.05 - SERVIZI DI MEDIAZIONE ED AGENZIA NEL TRASPORTO MARITTIMO

Grado di complessità 1

1.1 ANALISI DOMANDA CLIENTE

Esaminare la domanda del cliente (esplicita ed implicita) ed i suoi fabbisogni (per destinazione d'uso, tipo di carico, tonnellaggio, paesi di trasporto e transito, ecc.)

1.1 RACCOLTA INFORMAZIONI

Consultare database aggiornati in merito alle imbarcazioni ed alle compagnie; leggere mappe della circolazione navale (bollet-tini Lloyd, ecc); accedere a fonti informative di fiducia nei vari paesi (rete di informatori); acquisire informazioni sul mercato delle imbarcazioni da diporto e delle sue specificità in base ai paesi o aree geografiche di provenienza; sul mercato delle navi mercantili in attività (dove sono le navi, che cosa possono caricare, quando saranno libere, ecc.) e sul mercato delle nuove costruzioni navali (cantieri navali nelle diverse aree geografiche e loro progetti di costruzione)

2 - ASSISTENZA TECNICA ALLA COMPRAVENDITA O AL NOLEGGIO

Grado di complessità 2

2.2 ASSISTENZA ALLA FORMALIZZAZIONE DEL CONTRATTO

Predisporre gli elementi necessari alla contrattualizzazione relativamente ai vari casi possibili (compravendita di nuova costruzione o di usato, noleggio, ecc.), illustrando ai contraenti i dettagli legali, tecnici ed economici, concordando con loro eventuali modifiche e formulando il 'recap' finale

Grado di complessità 1

2.1 ASSISTENZA ALLA TRATTATIVA

Mediare nella trattativa tra le parti, favorendo lo scambio di informazioni sulle questioni più delicate, facendo leva sulla propria conoscenza approfondita sia dell'oggetto nave e sia delle esigenze e della 'storia pregressa' delle persone

3 - GESTIONE NOLI E PROVVIGIONI

Grado di complessità 3

3.3 INCASSO PROVVIGIONE

Incasso dei brokerage fees (compenso della mediazione o provvigione) sulla base di percentuali sul nolo predefinite e parametri forniti dalle Camere di commercio e da organismi internazionali o da usanze di mercato

ADA.11.01.05 - SERVIZI DI MEDIAZIONE ED AGENZIA NEL TRASPORTO MARITTIMO

Grado di complessità 2

3.2 CALCOLO AMMONTARE DEI NOLI

Calcolare l'ammontare del nolo e calcolare i costi di eventuali penalità in carico al noleggiatore o all'armatore (calcolo delle stallie e controstallie e quindi di eventuali ritardi per la riconsegna della nave imputabili al noleggiatore; oppure i fuori-nolo cioè periodi di avaria imputabili all'armatore che impediscono al noleggiatore di disporre della nave)

Grado di complessità 1

3.1 MONITORAGGIO IN CASO DI NOLEGGIO

Monitorare il viaggio e la posizione, la condizione e l'impiego della nave, trasmettendo messaggi da nave a terra e viceversa e consegnando al noleggiatore report su tutte le fasi (di carico, scarico, partenza, ingresso in porto, movimentazione merci, ecc.) facendo da tramite per le comunicazioni tra noleggiatore e armatore, al fine di fornire assistenza operativa e controllare il corretto adempimento del contratto di noleggio

SCHEDA RISORSE A SUPPORTO DELLA VALUTAZIONE DEL RISULTATO ATTESO 1

RISORSE FISICHE ED INFORMATIVE TIPICHE (IN INPUT E/O PROCESS ALLE ATTIVITÀ)

- Tipologie di transazioni (vendita/noleggio)
- Tipologie di fabbisogni (destinazione d'uso, tipo di carico, tonnellaggio, paesi di trasporto e transito, ...)
- Tipologie di imbarcazioni (da diporto, navi mercantili, nuove costruzioni)
- Tipologie di informazioni sul mercato dei noli e della compravendita di navi
- Regimi giuridici in base a paese di bandiera, dimensioni, destinazione d'uso, classe e certificazioni;
- Regime fiscale cui è soggetta l'imbarcazione
- Perizie private o pubbliche
- Contratti di compravendita, di locazione e di noleggio di navi
- Contratti di noleggio (a tempo, a viaggio, a scafo nudo e di nave armata ed equipaggiata, locazione operativa e locazione finanziaria)
- Costi delle imprese di navigazione
- Costruzione ed esercizio della nave (regime giuridico e individuazione, requisiti di nazionalità, iscrizione e abilitazione alla navigazione, dismissione)
- Disposizioni del Codice della navigazione marittima su regime amministrativo delle navi
- Documenti di bordo, certificati della nave, registri di classificazione
- Informazioni relative al viaggio, la posizione, la condizione e l'impiego della nave
- Normativa della mediazione marittima
- Privilegi e ipoteche nella legislazione britannica
- Proprietà della nave, impresa di navigazione, privilegi ed ipoteche nella legislazione italiana
- Trattamento fiscale e registrazione dei contratti di utilizzazione della nave

TECNICHE TIPICHE DI REALIZZAZIONE/CONDUZIONE DELLE ATTIVITÀ

- Tecniche di comunicazione interpersonale e di mediazione
- Tecniche di redazione di contratti di costruzione, compravendita, locazione e noleggio di navi ed unità da diporto
- Tecniche di redazione di contratti di trasporto marittimo
- Metodi per informare i contraenti sulle clausole e loro valore legale
- Metodi di valutazione commerciale di unità navali e da diporto
- Tecniche di descrizione tecnica di una unità navale o da diporto
- Tecniche di identificazione giuridica di unità navali o da diporto
- Tecniche di analisi andamento mercato delle imbarcazioni

OUTPUT TIPICI DELLE ATTIVITÀ

- Analisi del mercato dello shipping realizzata
- Individuazione e valutazione giuridico-economica dell'unità navale oggetto di trattativa

ADA.11.01.05 - SERVIZI DI MEDIAZIONE ED AGENZIA NEL TRASPORTO MARITTIMO

effettuata

- Assistenza tecnica nella fase di contrattazione fornita

INDICAZIONI A SUPPORTO DELLA SCELTA DEL METODO VALUTATIVO E DELLA PREDISPOSIZIONE DELLE PROVE

ESTENSIONE SUGGERITA DI VARIETÀ PRESTAZIONALE

1. L'insieme delle tipologie di transazioni
2. L'insieme delle tipologie di fabbisogni
3. L'insieme delle tipologie di imbarcazioni
4. L'intero insieme di tecniche sopra indicate
5. Un set di informazioni sul mercato dei noli e della compravendita di navi

DISEGNO TIPO DELLA VALUTAZIONE

1. Prova prestazionale: per almeno due tipologie di fabbisogni/imbarcazioni e due tipologie di transazione, sulla base del set informativo dato, rappresentazione analitica del processo di individuazione dell'unità oggetto di trattativa, nei suoi diversi aspetti valutativi
2. Colloquio tecnico relativo ai processi di assistenza tecnica e gestione noli/provvigioni, con riferimento alla normativa applicabile

SCHEDA DI CASO

RISULTATO ATTESO 2 - Promuovere il business del servizio di mediazione ed agenzia nel trasporto marittimo, utilizzando media e canali informativi dedicati

1 - PROMOZIONE COMMERCIALE DEL SERVIZIO DI MEDIAZIONE O AGENZIA

Grado di complessità 3

1.3 GESTIONE REPUTAZIONE E CODICE DEONTOLOGICO

Mettere in atto comportamenti coerenti con la reputazione conquistata (my word is my bond), interpretando il codice deontologico nelle sue diverse declinazioni nazionali, mantenendo nel corso del tempo relazioni leali e cordiali con gli attori rilevanti del settore, comunicando fluentemente in inglese secondo la terminologia in uso nella marina mercantile mondiale

Grado di complessità 2

1.2 COMUNICAZIONE E GESTIONE RELAZIONI

Effettuare visite dirette ai clienti; partecipare attivamente a fiere ed incontri di settore, applicare tecniche promozionali al fine di acquisire l'interesse da parte di potenziali clienti, redigere comunicati ed articoli promozionali sulle riviste e le pubblicazioni di settore, divulgare gli accordi stipulati

Grado di complessità 1

1.1 ANALISI DI MERCATO

Individuare i mercati di riferimento nelle loro segmentazioni (per tipologia di imbarcazione, per area geografica e per configurazione di mercato e reti geopolitiche); analizzare il mercato di interesse, individuare gli attori che hanno più attinenza con il proprio business, acquisendo informazioni a tutto campo, tenendosi aggiornati sulle tendenze, sui nuovi prodotti, le normative in ambito di trasporto marittimo e sullo sviluppo del business dei competitor sui diversi mercati

SCHEDA RISORSE A SUPPORTO DELLA VALUTAZIONE DEL RISULTATO ATTESO 2

RISORSE FISICHE ED INFORMATIVE TIPICHE (IN INPUT E/O PROCESS ALLE ATTIVITÀ)

- Caratteristiche dei mercati e loro segmentazione (tipologia di imbarcazione, area geografica, configurazione di mercato, reti geopolitiche)
- Tendenze, nuovi prodotti ed innovazioni normative in ambito di trasporto marittimo
- Normativa della mediazione marittima
- Privilegi e ipoteche nella legislazione britannica
- Proprietà della nave, impresa di navigazione, privilegi ed ipoteche nella legislazione italiana
- Codice deontologico dei mediatori marittimi
- Costi delle imprese di navigazione
- Responsabilità e funzioni dell'armatore, del noleggiatore, del raccomandatario e del comandante

TECNICHE TIPICHE DI REALIZZAZIONE/CONDUZIONE DELLE ATTIVITÀ

- Metodi di analisi del business dei competitor sui diversi mercati delle imbarcazioni
- Tecniche di promozione mediante i canali informativi dedicati al mercato delle imbarcazioni
- Tecniche di interazione col cliente
- Tecniche di marketing operativo
- Tecniche di pubbliche relazioni
- Tecniche di segmentazione dei mercati
- Tecniche promozionali

OUTPUT TIPICI DELLE ATTIVITÀ

- Promozione commerciale dei servizi di mediazione o agenzia implementata
- Nuovi contatti validi per il business attivati
- Clienti storici fidelizzati

INDICAZIONI A SUPPORTO DELLA SCELTA DEL METODO VALUTATIVO E DELLA PREDISPOSIZIONE DELLE PROVE

ESTENSIONE SUGGERITA DI VARIETÀ PRESTAZIONALE

1. L'insieme dei mercati di mediazione ed agenzia nel trasporto marittimo
2. L'intero insieme di tecniche di analisi del mercato e promozione del business
3. Un set di fonti informative
4. Un caso di agenzia

DISEGNO TIPO DELLA VALUTAZIONE

ADA.11.01.05 - SERVIZI DI MEDIAZIONE ED AGENZIA NEL TRASPORTO MARITTIMO

1. Prova prestazionale: per almeno due tipologie di mercati, sulla base del set di fonti dato, impostazione e rappresentazione, in lingua inglese, del processo di analisi, rivolto alla promozione della agenzia
2. Colloquio tecnico relativo alla gestione del capitale reputazionale ed all'applicazione del codice deontologico

SCHEDA DI CASO

RISULTATO ATTESO 3 - Fornire assistenza al capitano della nave, gestendo le relazioni con autorità portuali, corpo delle capitanerie di porto e in generale con i terzi interessati

1 - ATTIVITÀ IN RAPPRESENTANZA DEL CLIENTE RACCOMANDANTE

Grado di complessità 3

1.3 RAPPRESENTANZA PRESSO ORGANI DEPUTATI

Rappresentare il cliente (la compagnia di trasporto marittimo/Vettore) presso le autorità competenti nelle varie situazioni (es. Autorità portuali, autorità consolari, ecc.)

Grado di complessità 2

1.2 ASSISTENZA AL CAPITANO

Assistere il Capitano (o Comandante della nave incaricato dal Vettore in quanto responsabile della nave), una volta entrato in porto, per l'espletamento di tutte le procedure amministrative e commerciali previste per l'ingresso in porto, lo stazionamento, il carico/scarico della merce, lo sbarco/imbarco dei passeggeri, il rifornimento della nave, la composizione dell'equipaggio, ecc.

1.2 ASSISTENZA IN CASO DI AVARIE

Fornire assistenza al Capitano in caso di avarie e di reclami illustrando le procedure operative previste dal porto e dalle clausole contrattuali

Grado di complessità 1

1.1 GESTIONE COMUNICAZIONE IN REMOTO

Mantenere una comunicazione frequente (in genere via radio o telefono) con il Capitano della nave e con la Compagnia di navigazione per informarli tempestivamente degli esiti delle procedure e conseguentemente dei comportamenti da tenere; informare il Raccomandante sulla posizione nave ed aggiornarlo sui noli, tariffe ed eventuali variazioni. Comunicare fluentemente, in inglese secondo la terminologia in uso nella marina mercantile mondiale

1.1 GESTIONE COMUNICAZIONI ALLE AUTORITÀ

Gestire direttamente le comunicazioni alle autorità competenti (richieste di accosto, richieste di maestranze per lo sbarco, fornitura di servizi ausiliari ecc.) assicurando l'espletamento di tutte le procedure amministrative previste, incluso il pagamento dei vari tributi e tasse previste

SCHEDA RISORSE A SUPPORTO DELLA VALUTAZIONE DEL RISULTATO ATTESO 3

RISORSE FISICHE ED INFORMATIVE TIPICHE (IN INPUT E/O PROCESS ALLE ATTIVITÀ)

- Tipologie di clienti (compagnia di trasporto marittimo/Vettore)
- Tipologie di autorità competenti (Autorità portuali, autorità consolari, ...)
- Assicurazioni marittime su corpi, macchine e merci
- Assicurazione su avarie comuni
- Avarie marittime e loro regolamenti
- Contratti di trasporto di cose (merci alla rinfusa, merci in container, merci di linea)
- Dichiarazioni di supposta avaria
- Documenti del trasporto marittimo (polizza di carico, polizza di carico elettronica, polizza ricevuto per l'imbarco, delivery orders)
- Imbarco e sbarco delle merci (stallie, controstallie e controstallie straordinarie)
- Merceologie di beni oggetto di trasporto
- Mercato dei servizi di trasporto marittimo
- Caratteristiche delle operazioni portuali
- Funzioni dei vari ausiliari del traffico marittimo nella fase portuale (agenti marittimi, spedizionieri, imprese portuali, compagnie portuali, ecc.)
- Principali contratti tipo in uso, clausole ed usi marittimi locali e nazionali e principali consuetudini internazionali relative ai trasporti marittimi
- Rapporto di compravendita della merce (incoterms)
- Caratteristiche dei servizi tecnico-nautici
- Normativa della raccomandazione marittima
- Normativa fiscale in materia di diritti portuali
- Normativa internazionale sull'ingaggio di personale marittimo
- Procedure amministrative, fiscali e doganali relative alle spedizioni nazionali e internazionali
- Procedure per informare i contraenti sulle clausole e loro valore legale
- Procedure di controllo sulle operazioni di carico e scarico nave
- Procedure per l'emissione dei documenti di nolo
- Procedure per l'imbarco e sbarco dei passeggeri della nave
- Procedure per attivare i servizi tecnico-nautici
- Procedure di organizzazione del rifornimento nave
- Procedure di assistenza all'equipaggio navale
- Responsabilità e funzioni dell'armatore, del noleggiatore, del raccomandatario e del comandante
- Codice deontologico dei raccomandatari marittimi

TECNICHE TIPICHE DI REALIZZAZIONE/CONDUZIONE DELLE ATTIVITÀ

- Tecniche ed operatività di gestione delle comunicazioni in lingua inglese
- Tecniche ed operatività dell'assistenza
- Operatività della rappresentanza

ADA.11.01.05 - SERVIZI DI MEDIAZIONE ED AGENZIA NEL TRASPORTO MARITTIMO

OUTPUT TIPICI DELLE ATTIVITÀ

- Comunicazione con la nave gestita
- Comunicazione con le autorità gestita
- Assistenza al capitano durante la permanenza in porto ed in caso di avaria fornita
- Cliente rappresentato

INDICAZIONI A SUPPORTO DELLA SCELTA DEL METODO VALUTATIVO E DELLA PREDISPOSIZIONE DELLE PROVE

ESTENSIONE SUGGERITA DI VARIETÀ PRESTAZIONALE

1. L'intero insieme di tecniche sopra indicate
2. Un set di casi di assistenza, relativo a situazioni di avarie e di ingresso/permanenza in ambito portuale

DISEGNO TIPO DELLA VALUTAZIONE

1. Prova prestazionale: sulla base del set di casi dato, simulazione in lingua inglese, anche attraverso role playing, delle operazioni di assistenza
2. Colloquio tecnico relativo alle funzioni di rappresentanza presso le autorità competenti, con riferimento alle normative applicabili

SCHEDA DI CASO

RISULTATO ATTESO 4 - Provvedere alle operazioni commerciali in materia di forniture, presa in consegna e imbarco dei carichi, gestendo le relazioni con i fornitori ed occupandosi delle pratiche burocratiche

1 - GESTIONE OPERAZIONI COMMERCIALI

Grado di complessità 5

1.5 ACQUISIZIONE INCARICO

Acquisire il mandato di raccomandazione presso il cliente (cioè il produttore o suoi spedizionieri) interessato al trasporto della merce (mediante l'attivazione della rete commerciale) verificando la compatibilità tra le esigenze del mittente e l'offerta di servizi di trasporto marittimo che il vettore è in grado di fornire, in particolare per i traffici di linea (periodicità viaggi, capacità di carico, tempi di navigazione, costi del nolo, ecc.)

1.5 SOTTOSCRIZIONE INCARICO DI AGENZIA

Sottoscrivere i contratti standard di trasporto marittimo (per i traffici di linea). Redigere e sottoscrivere contratti ad hoc per i traffici non di linea (traffici a progetto ad es. per guerre o per riparazioni navali; traffici non destinati a carichi commerciali, es. diporto; richieste limitate a servizi tecnico-nautici o a servizi di stazionamento in porto)

Grado di complessità 4

1.4 GESTIONE PAGAMENTI ED INCASSO DI NOLI E COMPENSO

Effettuare il conteggio analitico (conto esborsi) di tutti i costi sostenuti dal momento del ricevimento della merce al momento della consegna al luogo deputato; ricevere dal mittente/proprietario delle merci il corrispettivo monetario totale dei noli concordati per poi girarli al cliente/vettore. Fatturare il compenso per i servizi resi

Grado di complessità 3

1.3 GESTIONE DEI DOCUMENTI DI TRASPORTO MARITTIMO

Emettere i documenti del trasporto marittimi (polizza di carico, polizza di carico elettronica, polizza ricevuta per l'imbarco, delivery orders) riferendosi ai principali contratti tipo in uso, clausole ed usi marittimi locali e nazionali e principali consuetudini internazionali relative ai trasporti marittimi (le polizze vengono formalmente emesse dal vettore ma predisposte e firmate dal raccomandatario)

Grado di complessità 2

ADA.11.01.05 - SERVIZI DI MEDIAZIONE ED AGENZIA NEL TRASPORTO MARITTIMO

1.2 COMPOSIZIONE DELL'EQUIPAGGIO

Procacciare l'equipaggio necessario alla nave, relazionandosi con le organizzazioni di ricerca di personale marittimo, applicando le normative sui contratti di lavoro dei marittimi e contrattualizzandoli in nome e per conto del Vettore marittimo

1.2 ORGANIZZAZIONE RIFORNIMENTO DELLA NAVE

Organizzare il rifornimento della nave (forniture di bordo) relazionandosi e selezionando le aziende fornitrici, negoziando i prezzi e le condizioni di fornitura, acquisendo e pagando loro le fatture (es. di carburante, di cambusa e beni di consumo vari)

Grado di complessità 1

1.1 ORGANIZZAZIONE SERVIZI TECNICO-NAUTICI

Organizzare i servizi tecnico-nautici (pilotaggio ed ormeggio nave), contrattualizzando gli attori del servizio, supervisionando le fasi di ancoraggio e molo, pagando le tasse previste ed i servizi resi

1.1 ORGANIZZAZIONE RICEVIMENTO MERCI

Organizzare il ricevimento merci, relazionandosi con i fornitori di servizi di carico-scarico presso Terminal, reclutando e retribuendo le maestranze addette allo scarico e stoccaggio

1.1 ORGANIZZAZIONE CARICAMENTO NAVE

Organizzare il caricamento delle merci dalla banchina alla nave relazionandosi con i fornitori di servizi, reclutando e retribuendo le maestranze addette

SCHEDA RISORSE A SUPPORTO DELLA VALUTAZIONE DEL RISULTATO ATTESO 4

RISORSE FISICHE ED INFORMATIVE TIPICHE (IN INPUT E/O PROCESS ALLE ATTIVITÀ)

- Tipologie di incarichi di agenzia
- Assicurazioni marittime su corpi, macchine e merci
- Avarie marittime e loro regolamenti
- Contratti di noleggio (a tempo, a viaggio, a scafo nudo e di nave armata ed equipaggiata, locazione operativa e locazione finanziaria)
- Contratti di trasporto di cose (merci alla rinfusa, merci in container, merci di linea)
- Disposizioni del Codice della navigazione marittima su regime amministrativo delle navi
- Documenti del trasporto marittimo (polizza di carico, polizza di carico elettronica, polizza ricevuto per l'imbarco, delivery orders)
- Documenti di bordo, certificati della nave, registri di classificazione
- Imbarco e sbarco delle merci (stallie, controstallie e controstallie straordinarie)
- Merceologie di beni oggetto di trasporto
- Principali contratti tipo in uso, clausole ed usi marittimi locali e nazionali e principali consuetudini internazionali relative ai trasporti marittimi
- Organizzazioni di ricerca di personale marittimo
- Contratti collettivi nazionali di lavoro in ambito marittimo
- Tipologie di rifornimenti (carburante, cambusa, beni di consumo, ...) e procedure di organizzazione del rifornimento
- Procedure per l'imbarco e sbarco dei passeggeri della nave
- Procedure per la contrattualizzazione di personale marittimo
- Tipologie di servizi tecnico-nautici (pilotaggio, ormeggio nave, ...)

TECNICHE TIPICHE DI REALIZZAZIONE/CONDUZIONE DELLE ATTIVITÀ

- Metodi di emissione dei documenti del trasporto marittimo
- Tecniche di calcolo dei noli
- Metodi di organizzazione del carico e scarico di merci su una nave
- Tecniche ed operatività di composizione dell'equipaggio
- Tecniche di gestione amministrativa e contabile
- Tecniche ed operatività di gestione dei rifornimenti

OUTPUT TIPICI DELLE ATTIVITÀ

- Operazioni commerciali in materia di forniture, presa in consegna e imbarco dei carichi eseguite
- Pratiche amministrative espletate
- Pagamenti ed incassi realizzati

INDICAZIONI A SUPPORTO DELLA SCELTA DEL METODO VALUTATIVO E DELLA PREDISPOSIZIONE DELLE PROVE

ADA.11.01.05 - SERVIZI DI MEDIAZIONE ED AGENZIA NEL TRASPORTO MARITTIMO

ESTENSIONE SUGGERITA DI VARIETÀ PRESTAZIONALE

1. L'intero insieme delle operazioni commerciali
2. L'intero insieme di tecniche sopra indicate
3. Un set di casi di operazioni commerciali

DISEGNO TIPO DELLA VALUTAZIONE

1. Prova prestazionale: per almeno tre tipologie di operazioni commerciali, sulla base del set dato, rappresentazione analitica del relativo processo realizzativo, con individuazione di attori, norme e procedure da applicare
2. Colloquio tecnico relativo ai principali documenti di trasporto marittimo e dei principali contratti di trasporto marittimo in uso

FONTI

- Repertorio Ligure delle Figure professionali, <http://professioniweb.regione.liguria.it/>
- Scuola Nazionale dei Trasporti e Logistica, Corso di Preparazione all'esame per l'iscrizione al ruolo dei mediatori marittimi, La Spezia 2009
- Legge n. 135 del 4 aprile 1977 (professione di raccomandatario marittimo)