

Tecnico della programmazione, organizzazione e conduzione di trattative di vendita di auto e/o motocicli

 **SETTORE 12. Servizi di distribuzione commerciale**

REPERTORIO - Puglia

AdA associate alla Qualificazione

ADA.12.02.01 (ex ADA.18.203.659) - Realizzazione delle attività di intermediazione commerciale di prodotti alimentari e non alimentari

Tabelle di equivalenza AdA

Tecnico delle attività di vendita di prodotti e soluzioni IT	Puglia
Tecnico delle attività di vendita	Puglia
Tecnico delle attività di vendita di prodotti e soluzioni IT	Toscana
Tecnico delle attività di vendita	Toscana

Tabelle delle Qualificazioni dell'ADA

Qualificazioni che coprono tutti i RA dell'ADA

Qualificazione	Repertorio	RA coperti	RA1	RA2	RA3
TECNICO DELLA GESTIONE DEI RAPPORTI COMMERCIALI CON I CLIENTI PER LA VENDITA DI PRODOTTI E SERVIZI	Abruzzo	3	X	X	X
Tecnico delle attività di vendita	Calabria	3	X	X	X

Qualificazione	Repertorio	RA coperti	RA1	RA2	RA3
Tecnico delle attività di vendita di prodotti e soluzioni IT	Calabria	3	X	X	X
Tecnico delle vendite	Lazio	3	X	X	X
Agente di commercio (venditore)	Liguria	3	X	X	X
AGENTE DI AFFARI IN MEDIAZIONE	Liguria	3	X	X	X
Specialista degli scambi internazionali	Lombardia	3	X	X	X
Tecnico delle attività di vendita di prodotti e soluzioni IT	Puglia	3	X	X	X
Tecnico delle attività di vendita	Puglia	3	X	X	X
TECNICO COMMERCIALE DELLE VENDITE	Sicilia	3	X	X	X
Tecnico delle attività di vendita	Toscana	3	X	X	X
Tecnico delle attività di vendita di prodotti e soluzioni IT	Toscana	3	X	X	X
Tecnico della distribuzione commerciale	Umbria	3	X	X	X
GROSSISTA	Veneto	3	X	X	X

Qualificazioni che coprono uno o più RA dell'ADA

Qualificazione	Repertorio	RA coperti	RA1	RA2	RA3
Responsabile della programmazione delle attività di vendita/acquisto e della gestione delle attività di marketing e comunicazione di un'area merceologica	Calabria	1	X		
Tecnico della programmazione, organizzazione e conduzione di trattative di vendita di auto e/o motocicli	Calabria	2	X	X	
Tecnico della gestione di rapporti commerciali con i clienti per la vendita di prodotti e/o servizi	Calabria	2	X	X	
TECNICO DELLE VENDITE	Emilia-Romagna	2	X	X	
Tecnico delle vendite	Molise	2	X	X	
Tecnico della gestione di rapporti commerciali con i clienti per la vendita di prodotti e/o servizi	Puglia	2	X	X	
responsabile della programmazione delle attività di vendita/acquisto e della gestione delle attività di marketing e comunicazione di un'area merceologica	Puglia	1	X		
Tecnico della programmazione, organizzazione e conduzione di trattative di vendita di auto e/o motocicli	Puglia	2	X	X	
Tecnico della programmazione, organizzazione e conduzione di trattative di vendita di auto e/o motocicli	Toscana	2	X	X	

Qualificazione	Repertorio	RA coperti	RA1	RA2	RA3
Responsabile della programmazione delle attività di vendita/acquisto e della gestione delle attività di marketing e comunicazione di un'area merceologica	Toscana	1	X		
Tecnico della gestione di rapporti commerciali con i clienti per la vendita di prodotti e/o servizi	Toscana	2	X	X	
Tecnico delle vendite	Umbria	2	X	X	
TECNICO DI BACK OFFICE COMMERCIALE ESTERO	Veneto	1		X	

Qualificazioni che coprono una o più attività dell'ADA

Qualificazione	Repertorio	RA coperti	RA1	RA2	RA3
Tecnico delle vendite	Campania	0			

Competenze

Titolo: analisi commerciale dei prodotti auto e motoveicoli

Obiettivo: fornire indicazioni e proposte per lo sviluppo commerciale dei prodotti (auto e motoveicoli) in linea con la politica aziendale, sulla base di un'analisi delle caratteristiche e dei dati relativi al gradimento e alla resa dei prodotti nel medio e lungo pe

Attività associate alla Competenza

Attività dell' AdA ADA.12.02.01 (ex ADA.18.203.659) - Realizzazione delle attività di intermediazione commerciale di prodotti alimentari e non alimentari associate:

Risultato atteso:RA1: Definire il piano commerciale territoriale di vendita, intercettando e sviluppando il portfolio clienti ed avendo cura di predisporre report per la promozione delle vendite sul territorio

Definizione del piano commerciale territoriale di vendita

Intercettazione e sviluppo del portfolio clienti in base alle esigenze emergenti sul territorio

Predisposizione di report per la promozione delle vendite sul territorio

CONOSCENZE

approcci e tecniche di customer relationship management al fine di implementare politiche di acquisizione e fidelizzazione dei clienti
caratteristiche tecniche, fasce di prezzo e qualità delle gamme dei prodotti offerti

metodologie di reporting di andamento e previsionali

metodologie e tecniche di analisi dell'andamento di mercato e dei prodotti per evidenziare aree di rischio o di opportunità legate a prodotti/categorie dei fornitori in tutte le categorie in cui opera

nozioni sull'information technology per l'utilizzo delle tecnologie

dell'informazione per la gestione integrata dei dati e della comunicazione ai clienti interni/esterni

politica di prodotto della casa produttrice mandante, nonché dell'azienda commerciale in cui opera, con particolare riferimento a obiettivi strategici

tecniche di analisi della domanda e delle concorrenza, al fine di definire strategie competitive e posizionare l'offerta

ABILITÀ/CAPACITÀ

analizzare i dati di gradimento dei prodotti venduti dei clienti valutandone potenzialità e limiti che incidono sulle possibilità di vendita

analizzare le informazioni sui vari prodotti, le strategie e le politiche aziendali fornite dall'azienda della casa produttrice cogliendone punti di forza e di debolezza, opportunità e rischi

identificare i processi aziendali, i ruoli, le funzioni, le responsabilità relativi ai vari prodotti che consentono di comprendere la struttura organizzativa

monitorare costantemente i prodotti della concorrenza per evidenziarne punti di forza e di debolezza

presentare soluzioni di miglioramento in linea con le potenzialità dell'azienda, le tendenze del mercato e l'analisi della concorrenza

Titolo: vendita dei prodotti e gestione del portfolio clienti

Obiettivo: svolgere le trattative di vendita dei prodotti di propria competenza, sviluppando il portfolio clienti e rispondendo al meglio alle esigenze della clientela

Attività associate alla Competenza

Attività dell' AdA ADA.12.02.01 (ex ADA.18.203.659) - Realizzazione delle attività di intermediazione commerciale di prodotti alimentari e non alimentari associate:

Risultato atteso:RA1: Definire il piano commerciale territoriale di vendita, intercettando e sviluppando il portfolio clienti ed avendo cura di predisporre report per la promozione delle vendite sul territorio

Definizione del piano commerciale territoriale di vendita

Intercettazione e sviluppo del portfolio clienti in base alle esigenze emergenti sul territorio

Predisposizione di report per la promozione delle vendite sul territorio

Risultato atteso:RA2: Gestire tutti gli aspetti delle trattative di vendita predisponendo i preventivi/proposte di servizi o prodotti, fornendo informazioni sugli stessi o su eventuali promozioni, ed avendo, inoltre, cura di predisporre i contratti, trasmettendo e monitorando gli ordini alle società di distribuzione
Gestione delle trattative di vendita (es: predisposizione dei contratti, trasmissione degli ordini alla società di distribuzione rappresentata, monitoraggio degli ordini, ecc.)

Informazione e promozione delle vendite per orientare il cliente nella scelta

Redazione di preventivi e/o proposta di servizi o prodotti al cliente

CONOSCENZE

caratteristiche dei prodotti e delle strategie della concorrenza per offrire al cliente proposte competitive

caratteristiche tecniche, fasce di prezzo e qualità delle gamme di prodotti offerti

elementi di marketing strategico e marketing operativo: teorie e modelli

elementi di psicologia della comunicazione per fornire informazioni ai clienti

utilizzando stili comunicativi e strategie adeguate

metodologie di reporting di andamento e previsionali

politica di prodotto della casa produttrice mandante, nonché dell'azienda

commerciale in cui opera, con particolare riferimento a obiettivi strategici

sistema informativo e di marketing per analisi e ricerche di mercato, analisi

quali-quantitative, ricerca di informazioni e gestione dei dati e sull'attività svolta
tecniche di customer satisfaction per comprendere la psicologia del cliente e le
motivazioni dell'orientamento all'acquisto
tecniche di vendita per condurre la trattativa di vendita negoziando ed offrendo
soluzioni soddisfacenti le parti interessate
tecniche e strumenti per la gestione della forza vendita per la gestione del
portfolio clienti, delle performance di vendita e degli obiettivi commerciali

ABILITÀ/CAPACITÀ

analizzare il portfolio clienti e i risultati di vendita sulla base di indicatori utili
alla misurazione della performance
ascoltare i reclami dei clienti favorendo il mantenimento del clima di fiducia
instaurato
comunicare con efficacia durante la trattativa di vendita, utilizzando stili,
strategie comunicative e tecniche di vendita differenziate, adeguate al
contesto, al cliente e all'obiettivo di vendita al fine di raggiungere un accordo
profitevole per entrambe le parti
elaborare report periodici per l'azienda commerciale ed eventuale casa
mandante sull'andamento delle vendite, le previsioni, i cambiamenti rispetto
alle esigenze espresse dai clienti e alle più generali tendenze del proprio settore
fornire informazioni tecniche al cliente sui prodotti offerti, suggerimenti nelle
scelte e possibili alternative di acquisto orientando il cliente verso i prodotti che
maggiormente soddisfano le richieste e le aspettative
identificare nuovi potenziali clienti, determinandone bisogni, interessi e
richieste e attivando azioni mirate per l'ampliamento del portfolio
risolvere le situazioni di inefficienza o di disservizio al cliente con risposte
adeguate, competitive e vantaggiose

Titolo: gestione degli ordini

Obiettivo: monitorare le attività di gestione degli ordini assicurando una
predisposizione dei documenti conforme alla trattativa di vendita e nel rispetto
delle normative fiscali vigenti

Attività associate alla Competenza

Attività dell' AdA ADA.12.02.01 (ex ADA.18.203.659) - Realizzazione delle
attività di intermediazione commerciale di prodotti alimentari e non alimentari
associate:

Risultato atteso:RA3: Gestire gli aspetti logistico-organizzativi delle consegne predisponendo gli assortimenti della merce e controllando la riscossione dei pagamenti

Formazione degli assortimenti e consegna della merce

Gestione delle consegne (tempi, luoghi e modalità)

Riscossione e controllo dei pagamenti

CONOSCENZE

elementi di contabilità generale e scritture contabili

elementi di contrattualistica e di diritto commerciale

nozioni base di informatica, programmi dedicati e utilizzo dei comuni mezzi di comunicazione e trasmissione dati (tel, fax, ecc...)

nozioni base di normativa fiscale, imposte, tasse e tributi

tecniche di comunicazione interpersonale per la gestione dei rapporti

interpersonali con colleghi, superiori, fornitori e clienti

ABILITÀ/CAPACITÀ

gestire i dati di bilancio

gestire i flussi informativi necessari al coordinamento dei rapporti tra il personale di vendita, l'amministrazione e le aziende produttrici

preparare gli ordini e gestire il passaggio al personale addetto

all'amministrazione nel rispetto dei modelli, dei tempi e delle procedure aziendali

utilizzare sistemi applicativi informatici per la registrazione di dati e l'emissione di documentazione necessaria alla gestione dell'ordine

Codici ISTAT CP2021 associati

Codice	Titolo
3.3.4.6.0	Rappresentanti di commercio
3.3.4.2.0	Agenti di commercio
3.3.4.3.0	Agenti concessionari

Codici ISTAT ATECO associati

Codice Ateco	Titolo Ateco
68.11.00	Compravendita di beni immobili effettuata su beni propri
46.12.01	Attività di intermediari del commercio all'ingrosso di combustibili liquidi e gassosi
46.12.02	Attività di intermediari del commercio all'ingrosso di combustibili solidi
46.12.03	Attività di intermediari del commercio all'ingrosso di minerali e metalli
46.13.01	Attività di intermediari del commercio all'ingrosso di legname
46.13.02	Attività di intermediari del commercio all'ingrosso di pitture, vernici e lacche
46.13.03	Attività di intermediari del commercio all'ingrosso di altri materiali da costruzione
46.14.01	Attività di intermediari del commercio all'ingrosso di macchine e attrezzature per l'industria e il commercio
46.14.02	Attività di intermediari del commercio all'ingrosso di macchine e attrezzature per l'edilizia
46.14.03	Attività di intermediari del commercio all'ingrosso di macchine per ufficio, computer e apparecchiature per le comunicazioni
46.14.04	Attività di intermediari del commercio all'ingrosso di attrezzature agricole
46.14.05	Attività di intermediari del commercio all'ingrosso di navi e aeromobili
46.15.01	Attività di intermediari del commercio all'ingrosso di mobili in legno, metallo e materie plastiche
46.15.03	Attività di intermediari del commercio all'ingrosso di apparecchiature di riscaldamento, ventilazione e condizionamento domestico
46.17.01	Attività di intermediari del commercio all'ingrosso di frutta e ortaggi
46.17.02	Attività di intermediari del commercio all'ingrosso di carne e prodotti a base di carne
46.17.07	Attività di intermediari del commercio all'ingrosso di altri prodotti alimentari e tabacchi

Codice Ateco	Titolo Ateco
46.18.99	Attività di intermediari del commercio all'ingrosso di altri prodotti specifici vari n.c.a.
68.20.01	Affitto e gestione di terreni per telecomunicazioni propri o in locazione
68.20.02	Affitto e gestione di altri terreni ed edifici non residenziali, impianti e fabbriche propri o in locazione
35.40.00	Attività di servizi di intermediazione per l'energia elettrica e il gas naturale
43.60.00	Attività di servizi di intermediazione per servizi di costruzione specializzati
46.12.04	Attività di intermediari del commercio all'ingrosso di fertilizzanti e altri prodotti chimici per l'agricoltura
46.12.05	Attività di intermediari del commercio all'ingrosso di prodotti chimici per l'industria
46.15.02	Attività di intermediari del commercio all'ingrosso di altri mobili e oggetti di arredamento per la casa
46.15.04	Attività di intermediari del commercio all'ingrosso di altri articoli per la casa
46.15.05	Attività di intermediari del commercio all'ingrosso di ferramenta
46.16.01	Attività di intermediari del commercio all'ingrosso di tessuti per l'abbigliamento e l'arredamento
46.16.02	Attività di intermediari del commercio all'ingrosso di prodotti tessili per la casa e tappeti
46.16.03	Attività di intermediari del commercio all'ingrosso di camicie, biancheria intima e articoli simili
46.16.04	Attività di intermediari del commercio all'ingrosso di altri articoli di abbigliamento e accessori per l'abbigliamento
46.16.05	Attività di intermediari del commercio all'ingrosso di pellicce
46.16.06	Attività di intermediari del commercio all'ingrosso di calzature
46.16.07	Attività di intermediari del commercio all'ingrosso di articoli in pelle e articoli da viaggio

Codice Ateco	Titolo Ateco
46.17.03	Attività di intermediari del commercio all'ingrosso di pesce e prodotti a base di pesce
46.17.04	Attività di intermediari del commercio all'ingrosso di latte e prodotti lattiero-caseari
46.17.05	Attività di intermediari del commercio all'ingrosso di oli e grassi alimentari
46.17.06	Attività di intermediari del commercio all'ingrosso di bevande
46.18.11	Attività di intermediari del commercio all'ingrosso di prodotti farmaceutici
46.18.12	Attività di intermediari del commercio all'ingrosso di articoli medicali
46.18.13	Attività di intermediari del commercio all'ingrosso di profumi e articoli di profumeria
46.18.14	Attività di intermediari del commercio all'ingrosso di prodotti per la pulizia
46.18.21	Attività di intermediari del commercio all'ingrosso di giochi e giocattoli
46.18.22	Attività di intermediari del commercio all'ingrosso di biciclette
46.18.23	Attività di intermediari del commercio all'ingrosso di altre attrezzature sportive
46.18.24	Attività di intermediari del commercio all'ingrosso di orologi e gioielli
46.18.25	Attività di intermediari del commercio all'ingrosso di oggetti di bigiotteria
46.18.26	Attività di intermediari del commercio all'ingrosso di apparecchiature fotografiche e strumenti ottici
46.18.31	Attività di intermediari del commercio all'ingrosso di libri
46.18.32	Attività di intermediari del commercio all'ingrosso di giornali e riviste
46.18.33	Attività di intermediari del commercio all'ingrosso di articoli di cancelleria
46.18.41	Attività di intermediari del commercio all'ingrosso di automobili e autoveicoli leggeri

Codice Ateco	Titolo Ateco
46.18.42	Attività di intermediari del commercio all'ingrosso di altri autoveicoli
46.18.43	Attività di intermediari del commercio all'ingrosso di parti e accessori di autoveicoli
46.18.44	Attività di intermediari del commercio all'ingrosso di motocicli
46.18.45	Attività di intermediari del commercio all'ingrosso di parti e accessori di motocicli
46.18.46	Attività di intermediari del commercio all'ingrosso di materiale rotabile e di parti e accessori per materiale rotabile
46.18.50	Attività di intermediari del commercio all'ingrosso di apparecchiature audio e video
46.18.91	Attività di intermediari del commercio all'ingrosso di rifiuti
46.18.92	Attività di intermediari del commercio all'ingrosso di rivestimenti per pareti e per pavimenti
46.18.93	Attività di intermediari del commercio all'ingrosso di strumenti musicali
46.19.00	Attività di intermediari del commercio all'ingrosso non specializzato
47.91.10	Attività di servizi di intermediazione per il commercio al dettaglio non specializzato di articoli di seconda mano
47.91.20	Attività di servizi di intermediazione per il commercio al dettaglio non specializzato di prodotti nuovi
47.92.10	Attività di servizi di intermediazione per il commercio al dettaglio specializzato di prodotti alimentari e bevande
47.92.21	Attività di servizi di intermediazione per il commercio al dettaglio specializzato di autoveicoli e motocicli di seconda mano
47.92.22	Attività di servizi di intermediazione per il commercio al dettaglio specializzato di parti e accessori di autoveicoli e motocicli di seconda mano
47.92.29	Attività di servizi di intermediazione per il commercio al dettaglio specializzato di altri articoli di seconda mano
47.92.31	Attività di servizi di intermediazione per il commercio al dettaglio specializzato di autoveicoli, esclusi articoli di seconda mano

Codice Ateco	Titolo Ateco
47.92.32	Attività di servizi di intermediazione per il commercio al dettaglio specializzato di parti e accessori di autoveicoli, esclusi articoli di seconda mano
47.92.33	Attività di servizi di intermediazione per il commercio al dettaglio specializzato di motocicli, parti e accessori di motocicli, esclusi articoli di seconda mano
47.92.34	Attività di servizi di intermediazione per il commercio al dettaglio specializzato di elettrodomestici e altri articoli per la casa, esclusi articoli di seconda mano
47.92.35	Attività di servizi di intermediazione per il commercio al dettaglio specializzato di prodotti tessili, articoli di abbigliamento e calzature, esclusi articoli di seconda mano
47.92.36	Attività di servizi di intermediazione per il commercio al dettaglio specializzato di cosmetici e di articoli di profumeria, esclusi articoli di seconda mano
47.92.39	Attività di servizi di intermediazione per il commercio al dettaglio specializzato di prodotti nuovi n.c.a.
52.31.00	Attività di servizi di intermediazione per il trasporto di merci
52.32.00	Attività di servizi di intermediazione per il trasporto di passeggeri
53.30.00	Attività di servizi di intermediazione per attività postali e di corriere
55.40.00	Attività di servizi di intermediazione per servizi di alloggio
56.40.00	Attività di servizi di intermediazione per servizi di ristorazione
61.20.00	Attività di rivendita di telecomunicazioni e attività di servizi di intermediazione per telecomunicazioni
68.20.09	Affitto e gestione di beni immobili propri o in locazione n.c.a.
68.31.00	Attività di servizi di intermediazione per attività immobiliari
74.91.00	Attività di servizi di intermediazione e marketing di brevetti
77.51.00	Attività di servizi di intermediazione per il noleggio e il leasing operativo di automobili, autocaravan e rimorchi
77.52.00	Attività di servizi di intermediazione per il noleggio e il leasing operativo di altri beni materiali e beni immateriali non finanziari

Codice Ateco	Titolo Ateco
82.40.09	Altre attività di servizi di intermediazione per servizi di supporto alle imprese n.c.a.
85.61.00	Attività di servizi di intermediazione per corsi e tutor
86.97.00	Attività di servizi di intermediazione per attività mediche, odontoiatriche e altri servizi per la salute umana
87.91.00	Attività di servizi di intermediazione per attività di assistenza residenziale
95.40.00	Attività di servizi di intermediazione per la riparazione e la manutenzione di computer, beni per uso personale e per la casa, autoveicoli e motocicli
96.40.00	Attività di servizi di intermediazione per servizi alla persona

Istituto Nazionale per l'Analisi delle Politiche Pubbliche - Corso
d'Italia, 33 - 00198 Roma - C.F. 80111170587

Copyright 2026 INAPP | All Rights Reserved