

## 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 COMMERCIALE DELLE VENDITE	Piemonte
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

<b>Qualificazione</b>	<b>Repertorio</b>	<b>RA coperti</b>	<b>RA1</b>	<b>RA2</b>	<b>RA3</b>
Tecnico delle attività di vendita di prodotti e soluzioni IT	Calabria	3	X	X	X
Tecnico delle attività di vendita	Calabria	3	X	X	X
Tecnico delle vendite	Lazio	3	X	X	X
AGENTE DI AFFARI IN MEDIAZIONE	Liguria	3	X	X	X
Agente di commercio (venditore)	Liguria	3	X	X	X
Specialista degli scambi internazionali	Lombardia	3	X	X	X
TECNICO COMMERCIALE DELLE VENDITE	Piemonte	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 gestione di rapporti commerciali con i clienti per la vendita di prodotti e/o servizi	Toscana	2	X	X	

Qualificazione	Repertorio	RA coperti	RA1	RA2	RA3
Tecnico della programmazione, organizzazione e conduzione di trattative di vendita di auto e/o motocicli	Toscana	2	X	X	
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 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

<b>Codice Ateco</b>	<b>Titolo Ateco</b>
46.17.01	Agenti e rappresentanti di prodotti ortofrutticoli freschi, congelati e surgelati
46.17.02	Agenti e rappresentanti di carni fresche, congelate, surgelate, conservate e secche; salumi
46.17.03	Agenti e rappresentanti di latte, burro e formaggi
46.17.04	Agenti e rappresentanti di oli e grassi alimentari: olio d'oliva e di semi, margarina ed altri prodotti simili
46.17.05	Agenti e rappresentanti di bevande e prodotti simili
46.17.06	Agenti e rappresentanti di prodotti ittici freschi, congelati, surgelati e conservati e secchi
46.17.07	Agenti e rappresentanti di altri prodotti alimentari (incluse le uova e gli alimenti per gli animali domestici); tabacco
46.17.08	Procacciatori d'affari di prodotti alimentari, bevande e tabacco
46.17.09	Mediatori in prodotti alimentari, bevande e tabacco
45.11.02	Intermediari del commercio di autovetture e di autoveicoli leggeri (incluse le agenzie di compravendita)
45.19.02	Intermediari del commercio di altri autoveicoli (incluse le agenzie di compravendita)
45.31.02	Intermediari del commercio di parti ed accessori di autoveicoli
45.40.12	Intermediari del commercio di motocicli e ciclomotori
45.40.22	Intermediari del commercio di parti ed accessori di motocicli e ciclomotori
46.12.01	Agenti e rappresentanti di carburanti, gpl, gas in bombole e simili; lubrificanti
46.12.02	Agenti e rappresentanti di combustibili solidi
46.12.03	Agenti e rappresentanti di minerali, metalli e prodotti semilavorati (esclusi i metalli preziosi)

<b>Codice Ateco</b>	<b>Titolo Ateco</b>
46.12.04	Agenti e rappresentanti di prodotti chimici per l'industria
46.12.05	Agenti e rappresentanti di prodotti chimici per l'agricoltura (inclusi i fertilizzanti)
46.12.06	Procacciatori d'affari di combustibili, minerali, metalli (esclusi i metalli preziosi) e prodotti chimici
46.12.07	Mediatori in combustibili, minerali, metalli (esclusi i metalli preziosi) e prodotti chimici
46.13.01	Agenti e rappresentanti di legname, semilavorati in legno e legno artificiale
46.13.02	Agenti e rappresentanti di materiale da costruzione (inclusi gli infissi e gli articoli igienico-sanitari); vetro piano
46.13.03	Agenti e rappresentanti di apparecchi idraulico-sanitari, apparecchi ed accessori per riscaldamento e condizionamento e altri prodotti simili (esclusi i condizionatori per uso domestico)
46.13.04	Procacciatori d'affari di legname e materiali da costruzione
46.13.05	Mediatori in legname e materiali da costruzione
46.18.11	Agenti e rappresentanti di carta e cartone (esclusi gli imballaggi; articoli di cartoleria e cancelleria)
46.18.12	Agenti e rappresentanti di libri e altre pubblicazioni (inclusi i relativi abbonamenti)
46.18.13	Procacciatori d'affari di prodotti di carta, cancelleria, libri
46.18.14	Mediatori in prodotti di carta, cancelleria, libri
46.18.21	Agenti e rappresentanti di computer, periferiche, attrezzature per le telecomunicazioni, elettronica di consumo audio e video, materiale elettrico per uso domestico
46.18.22	Agenti e rappresentanti di apparecchi elettrodomestici
46.18.23	Procacciatori d'affari di prodotti di elettronica
46.18.24	Mediatori in prodotti di elettronica
46.18.31	Agenti e rappresentanti di prodotti farmaceutici; prodotti di erboristeria per uso medico

<b>Codice Ateco</b>	<b>Titolo Ateco</b>
46.18.32	Agenti e rappresentanti di prodotti sanitari ed apparecchi medicali, chirurgici e ortopedici
46.18.33	Agenti e rappresentanti di prodotti di profumeria e di cosmetica (inclusi articoli per parrucchieri); prodotti di erboristeria per uso cosmetico
46.18.34	Procacciatori d'affari di prodotti farmaceutici e di cosmetici
46.18.35	Mediatori in prodotti farmaceutici e cosmetici
46.18.91	Agenti e rappresentanti di attrezzature sportive; biciclette
46.18.92	Agenti e rappresentanti di orologi, oggetti e metalli preziosi
46.18.93	Agenti e rappresentanti di articoli fotografici, ottici e prodotti simili; strumenti scientifici e per laboratori di analisi
46.18.94	Agenti e rappresentanti di saponi, detersivi, candele e prodotti simili
46.18.95	Agenti e rappresentanti di giocattoli
46.18.96	Agenti e rappresentanti di chincaglieria e bigiotteria
46.18.97	Agenti e rappresentanti di altri prodotti non alimentari nca (inclusi gli imballaggi e gli articoli antinfortunistici, antincendio e pubblicitari)
46.18.98	Procacciatori d'affari di attrezzature sportive, biciclette e altri prodotti nca
46.18.99	Mediatori in attrezzature sportive, biciclette e altri prodotti nca
46.19.01	Agenti e rappresentanti di vari prodotti senza prevalenza di alcuno
46.19.02	Procacciatori d'affari di vari prodotti senza prevalenza di alcuno
46.19.03	Mediatori in vari prodotti senza prevalenza di alcuno
46.14.01	Agenti e rappresentanti di macchine, attrezzature ed impianti per l'industria ed il commercio; materiale e apparecchi elettrici ed elettronici per uso non domestico
46.14.02	Agenti e rappresentanti di macchine per costruzioni edili e stradali
46.14.03	Agenti e rappresentanti di macchine ed attrezzature per ufficio
46.14.04	Agenti e rappresentanti di macchine ed attrezzature per uso agricolo (inclusi i trattori)

<b>Codice Ateco</b>	<b>Titolo Ateco</b>
46.14.05	Agenti e rappresentanti di navi, aeromobili e altri veicoli (esclusi autoveicoli, motocicli, ciclomotori e biciclette)
46.14.06	Procacciatori d'affari di macchinari, impianti industriali, navi e aeromobili, macchine agricole, macchine per ufficio e computer
46.14.07	Mediatori in macchinari, impianti industriali, navi e aeromobili, macchine agricole, macchine per ufficio e computer
68.10.00	Compravendita di beni immobili effettuata su beni propri
68.20.01	Locazione immobiliare di beni propri
68.20.02	Affitto di aziende
46.15.01	Agenti e rappresentanti di mobili in legno, metallo e materie plastiche
46.15.02	Agenti e rappresentanti di articoli di ferramenta e di bricolage
46.15.03	Agenti e rappresentanti di articoli casalinghi, porcellane, articoli in vetro eccetera
46.15.04	Agenti e rappresentanti di vernici, carte da parati, stucchi e cornici decorativi
46.15.05	Agenti e rappresentanti di mobili e oggetti di arredamento per la casa in canna, vimini, giunco, sughero, paglia; scope, spazzole, cesti e simili
46.15.06	Procacciatori d'affari di mobili, articoli per la casa e ferramenta
46.15.07	Mediatori in mobili, articoli per la casa e ferramenta
46.16.01	Agenti e rappresentanti di vestiario ed accessori di abbigliamento
46.16.02	Agenti e rappresentanti di pellicce
46.16.03	Agenti e rappresentanti di tessuti per abbigliamento ed arredamento (incluse merceria e passamaneria)
46.16.04	Agenti e rappresentanti di camicie, biancheria e maglieria intima
46.16.06	Agenti e rappresentanti di pelletteria, valige ed articoli da viaggio
46.16.05	Agenti e rappresentanti di calzature ed accessori
46.16.07	Agenti e rappresentanti di articoli tessili per la casa, tappeti, stuoie e materassi

Codice Ateco	Titolo Ateco
46.16.08	Procacciatori d'affari di prodotti tessili, abbigliamento, pellicce, calzature e articoli in pelle
46.16.09	Mediatori in prodotti tessili, abbigliamento, pellicce, calzature e articoli in pelle
82.99.20	Agenzie di distribuzione di libri, giornali e riviste

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

Copyright 2026 INAPP | All Rights Reserved