

## Tecnico delle attività di vendita

 **SETTORE 12. [Servizi di distribuzione commerciale](#)**

REPERTORIO - Puglia

### AdA associate alla Qualificazione

ADA.12.01.12 (ex ADA.18.211.677) - Dimostrazione e vendita diretta presso il cliente di prodotti non alimentari

#### Tabelle di equivalenza AdA

ADDETTO ALLE RELAZIONI COMMERCIALI Friuli Venezia Giulia

EFFETTUARE LA VENDITA DI UN PRODOTTO/SERVIZIO A DOMICILIO Lombardia

**Tecnico delle attività di vendita Puglia**

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
ADDETTO AL COMMERCIO E ALLE VENDITE	Friuli Venezia Giulia	2	X	X
ADDETTO ALLE RELAZIONI COMMERCIALI	Friuli Venezia Giulia	2	X	X
TECNICO COMMERCIALE DELLE VENDITE	Friuli Venezia Giulia	2	X	X

Qualificazione	Repertorio	RA coperti	RA1	RA2
EFFETTUARE LA VENDITA DI UN PRODOTTO/SERVIZIO A DOMICILIO	Lombardia	2	X	X
Tecnico delle attività di vendita	Puglia	2	X	X
Tecnico delle attività di vendita	Toscana	2	X	X

### Qualificazioni che coprono uno o più RA dell'ADA

Qualificazione	Repertorio	RA coperti	RA1	RA2
PROMOTER	Lombardia	1	X	

### Qualificazioni che coprono una o più attività dell'ADA

Sezione in aggiornamento

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	Puglia
Tecnico delle attività di vendita di prodotti e soluzioni IT	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

<b>Qualificazione</b>	<b>Repertorio</b>	<b>RA coperti</b>	<b>RA1</b>	<b>RA2</b>	<b>RA3</b>
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 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
<b>Tecnico delle attività di vendita</b>	<b>Puglia</b>	<b>3</b>	<b>X</b>	<b>X</b>	<b>X</b>
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

<b>Qualificazione</b>	<b>Repertorio</b>	<b>RA coperti</b>	<b>RA1</b>	<b>RA2</b>	<b>RA3</b>
Tecnico della gestione di rapporti commerciali con i clienti per la vendita di prodotti e/o servizi	Calabria	2	X	X	
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 DELLE VENDITE	Emilia-Romagna	2	X	X	
Tecnico delle vendite	Molise	2	X	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	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		

<b>Qualificazione</b>	<b>Repertorio</b>	<b>RA coperti</b>	<b>RA1</b>	<b>RA2</b>	<b>RA3</b>
Tecnico della gestione di rapporti commerciali con i clienti per la vendita di prodotti e/o servizi	Toscana	2	X	X	
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

<b>Qualificazione</b>	<b>Repertorio</b>	<b>RA coperti</b>	<b>RA1</b>	<b>RA2</b>	<b>RA3</b>
Tecnico delle vendite	Campania	0			

## Competenze

**Titolo:** identificazione del potenziale di vendita

**Obiettivo:** elaborare informazioni strutturate sul mercato di riferimento identificando i potenziali clienti

## Attività associate alla Competenza

Attività dell' AdA ADA.12.01.12 (ex ADA.18.211.677) - Dimostrazione e vendita diretta presso il cliente di prodotti non alimentari associate:

Risultato atteso:RA1: Predisporre l'organizzazione di vendite dirette presso il cliente di prodotti non alimentari, contattando e ricercando nuovi clienti in base alle aree e agli obiettivi di vendita assegnati, individuando e stabilendo contatti sul territorio anche in base alle caratteristiche dei prodotti da commercializzare  
Ricerca e contatto di nuovi clienti

Studio delle caratteristiche dei prodotti da commercializzare

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

caratteristiche, funzioni e standard qualitativi dei prodotti commercializzati  
elementi di metodologie delle ricerche di mercato per identificare nuovi potenziali clienti

metodi e strumenti di pianificazione ed organizzazione del lavoro

strutture organizzative, ruoli e processi dell'area commerciale delle aziende

## ABILITÀ/CAPACITÀ

comprendere le dinamiche del mercato di riferimento

interpretare i dati sulle propensioni all'acquisto dei consumatori, sulle performance di vendita del proprio prodotto, sul sistema di offerta della concorrenza

rilevare input funzionali alla identificazione di nuovi clienti, partecipando a fiere ed eventi pubblici, relazionandosi con testimoni significativi, analizzando banche dati, consultando fonti informative

**Titolo:** pianificazione delle azioni di vendita

**Obiettivo:** elaborare un piano di vendita coerente con gli obiettivi attesi e con il mandato della direzione commerciale

Attività associate alla Competenza

Attività dell' AdA ADA.12.01.12 (ex ADA.18.211.677) - Dimostrazione e vendita diretta presso il cliente di prodotti non alimentari associate:

Risultato atteso:RA2: Effettuare la vendita diretta al pubblico dei prodotti a partire dall'organizzazione dell'esposizione della merce, presentando una gamma di prodotti ai clienti ed illustrandone le caratteristiche, fornendo, eventualmente, una dimostrazione sul funzionamento e provvedendo all'emissione della ricevuta fiscale

Effettuazione di vendita diretta al pubblico di prodotti

Emissione della ricevuta fiscale

Eventuale prova di dimostrazione sul funzionamento del prodotto

Organizzazione dell'esposizione della merce e valorizzazione dei prodotti

Presentazione della gamma dei prodotti ai clienti ed illustrazione delle caratteristiche

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

caratteristiche, funzioni e standard qualitativi dei prodotti commercializzati  
elementi base di marketing operativo: attività promozionali e pubblicitarie  
elementi di diritto commerciale e di legislazione tributaria  
metodi e strumenti di pianificazione ed organizzazione del lavoro  
strutture organizzative, ruoli e processi dell'area commerciale delle aziende  
tecniche di esposizione del prodotto (display) e di organizzazione della

superficie di vendita (layout)  
tipologie, segmentazioni e dinamiche di mercato e dei canali di distribuzione del prodotto

### ABILITÀ/CAPACITÀ

definire le priorità in funzione delle opportunità di profitto e dell'ottimizzazione dei costi di spostamento  
programmare gli interventi di vendita in funzione della tipologia di clientela e delle priorità predefinite  
segmentare la clientela potenziale del portafoglio assegnato riconoscendone le peculiarità distintive

### Titolo: gestione del contatto con il cliente

**Obiettivo: incrementare i contatti con nuovi clienti e consolidare le relazioni commerciali con quelli già acquisiti avvalendosi delle tecniche di vendita e gestendo gli aspetti organizzativi della visita al cliente**

### Attività associate alla Competenza

Attività dell' AdA ADA.12.01.12 (ex ADA.18.211.677) - Dimostrazione e vendita diretta presso il cliente di prodotti non alimentari associate:

Risultato atteso:RA1: Predisporre l'organizzazione di vendite dirette presso il cliente di prodotti non alimentari, contattando e ricercando nuovi clienti in base alle aree e agli obiettivi di vendita assegnati, individuando e stabilendo contatti sul territorio anche in base alle caratteristiche dei prodotti da commercializzare  
Ricerca e contatto di nuovi clienti  
Studio delle caratteristiche dei prodotti da commercializzare

Risultato atteso:RA2: Effettuare la vendita diretta al pubblico dei prodotti a partire dall'organizzazione dell'esposizione della merce, presentando una gamma di prodotti ai clienti ed illustrandone le caratteristiche, fornendo, eventualmente, una dimostrazione sul funzionamento e provvedendo all'emissione della ricevuta fiscale  
Effettuazione di vendita diretta al pubblico di prodotti  
Emissione della ricevuta fiscale  
Eventuale prova di dimostrazione sul funzionamento del prodotto  
Organizzazione dell'esposizione della merce e valorizzazione dei prodotti

Presentazione della gamma dei prodotti ai clienti ed illustrazione delle caratteristiche

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

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

caratteristiche, funzioni e standard qualitativi dei prodotti commercializzati

elementi base di marketing operativo: attività promozionali e pubblicitarie

metodi e strumenti di pianificazione ed organizzazione del lavoro

modulistica aziendale e software applicativi in uso per la predisposizione dei documenti amministrativi e di reporting

tecniche di esposizione del prodotto (display) e di organizzazione della superficie di vendita (layout)

tecniche di vendita, di comunicazione, di gestione dei colloqui e di argomentazione persuasiva

tipologie, segmentazioni e dinamiche di mercato e dei canali di distribuzione del prodotto

## ABILITÀ/CAPACITÀ

adattare lo stile comunicativo alle caratteristiche ed esigenze del cliente  
fornire informazioni esaurienti e precise sul prodotto/servizio  
gestire gli aspetti logistico-organizzativi della visita al cliente  
individuare le modalità del contatto più funzionali alle caratteristiche del cliente  
stabilire il primo contatto avvalendosi del supporto telemarketing, delle occasioni di contatto procurate partecipando ad eventi promozionali, fiere, presentazioni al pubblico, dimostrazioni del prodotto

**Titolo:** gestione della trattativa commerciale

**Obiettivo:** concludere positivamente e perfezionare trattative commerciali coerenti con gli obiettivi aziendali di vendita

Attività associate alla Competenza

Attività dell' AdA ADA.12.01.12 (ex ADA.18.211.677) - Dimostrazione e vendita diretta presso il cliente di prodotti non alimentari associate:

Risultato atteso:RA2: Effettuare la vendita diretta al pubblico dei prodotti a partire dall'organizzazione dell'esposizione della merce, presentando una gamma di prodotti ai clienti ed illustrandone le caratteristiche, fornendo, eventualmente, una dimostrazione sul funzionamento e provvedendo all'emissione della ricevuta fiscale

Effettuazione di vendita diretta al pubblico di prodotti

Emissione della ricevuta fiscale

Eventuale prova di dimostrazione sul funzionamento del prodotto

Organizzazione dell'esposizione della merce e valorizzazione dei prodotti

Presentazione della gamma dei prodotti ai clienti ed illustrazione delle caratteristiche

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: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

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

caratteristiche, funzioni e standard qualitativi dei prodotti commercializzati  
elementi di diritto commerciale e di legislazione tributaria per definire i termini contrattuali della vendita

modelli di customer care and satisfaction e tecniche di fidelizzazione del cliente

modulistica aziendale e software applicativi in uso per la predisposizione dei documenti amministrativi e di reporting

tecniche di vendita, di comunicazione, di gestione dei colloqui e di argomentazione persuasiva

## ABILITÀ/CAPACITÀ

adottare modalità di illustrazione e descrizione dell'offerta utili alla massima valorizzazione del prodotto/servizio

concordare e sottoscrivere i termini contrattuali della vendita (prezzo, quantitativo, consegna, modalità di pagamento, ecc.)

individuare proposte di vendita alternative, utilizzando tecniche di negoziazione atte ad adeguare i desiderata della clientela ai vincoli di prezzo e tecnico-strategici prefissati

interpretare le esigenze e preferenze del cliente agendo tattiche di persuasione idonee al conseguimento dell'obiettivo di vendita

suggerire sconti, omaggi e promozioni, atti a concludere positivamente la trattativa

**Titolo:** elaborazione, interpretazione e presentazione dei dati di vendita

**Obiettivo:** fornire resoconti sugli andamenti delle vendite, desumendone i dati dalle fonti disponibili, identificando le tendenze rilevanti ai fini delle previsioni

## future e della revisione del piano di vendita

### Attività associate alla Competenza

Attività dell' AdA ADA.12.01.12 (ex ADA.18.211.677) - Dimostrazione e vendita diretta presso il cliente di prodotti non alimentari associate:

Risultato atteso:RA2: Effettuare la vendita diretta al pubblico dei prodotti a partire dall'organizzazione dell'esposizione della merce, presentando una gamma di prodotti ai clienti ed illustrandone le caratteristiche, fornendo, eventualmente, una dimostrazione sul funzionamento e provvedendo all'emissione della ricevuta fiscale

Effettuazione di vendita diretta al pubblico di prodotti

Emissione della ricevuta fiscale

Eventuale prova di dimostrazione sul funzionamento del prodotto

Organizzazione dell'esposizione della merce e valorizzazione dei prodotti

Presentazione della gamma dei prodotti ai clienti ed illustrazione delle caratteristiche

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: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

caratteristiche, funzioni e standard qualitativi dei prodotti commercializzati

metodi e strumenti di pianificazione ed organizzazione del lavoro

modelli di customer care and satisfaction e tecniche di fidelizzazione del cliente

modulistica aziendale e software applicativi in uso per la predisposizione dei documenti amministrativi e di reporting  
strutture organizzative, ruoli e processi dell'area commerciale delle aziende  
tipologie, segmentazioni e dinamiche di mercato e dei canali di distribuzione del prodotto

#### ABILITÀ/CAPACITÀ

elaborare i dati di vendita secondo indicatori significativi ed interpretarli desumendone le tendenze di rilievo  
individuare gli elementi significativi delle attività di vendita da trasmettere in funzione di esigenze conoscitive e comparative emerse  
presentare alla direzione proposte di revisione della programmazione di vendita  
prevedere gli andamenti commerciali

#### 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
5.1.2.5.1	Venditori a domicilio
5.1.3.2.0	Dimostratori e professioni assimilate

#### Codici ISTAT ATECO associati

Codice Ateco	Titolo Ateco
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

<b>Codice Ateco</b>	<b>Titolo Ateco</b>
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)
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

<b>Codice Ateco</b>	<b>Titolo Ateco</b>
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
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

<b>Codice Ateco</b>	<b>Titolo Ateco</b>
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)
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

<b>Codice Ateco</b>	<b>Titolo Ateco</b>
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
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

<b>Codice Ateco</b>	<b>Titolo Ateco</b>
82.99.20	Agenzie di distribuzione di libri, giornali e riviste
47.99.10	Commercio al dettaglio di prodotti vari, mediante l'intervento di un dimostratore o di un incaricato alla vendita (porta a porta)
47.99.20	Commercio effettuato per mezzo di distributori automatici
47.91.10	Commercio al dettaglio di qualsiasi tipo di prodotto effettuato via internet
47.91.20	Commercio al dettaglio di qualsiasi tipo di prodotto effettuato per televisione
47.91.30	Commercio al dettaglio di qualsiasi tipo di prodotto per corrispondenza, radio, telefono

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

Copyright 2025 INAPP | All Rights Reserved