

CAMERA DI COMMERCIO DI MILANO MONZA BRIANZA LODI

REVISIONE E AGGIORNAMENTO ELENCO COMMISSARI ESPERTI NELLE
COMMISSIONI D'ESAME RELATIVE AI PERCORSI ABILITANTI DEL SETTORE COMMERCIO

AVVISO PUBBLICO PER LA PRESENTAZIONE DI CANDIDATURE

(D.G. REGIONE LOMBARDIA 1.12.2010, N. 9/887)

Si pubblica avviso per la presentazione di candidature, finalizzato alla revisione e all'aggiornamento dell'Elenco di esperti¹ da nominare quali Commissari nelle Commissioni d'esame relative ai seguenti percorsi abilitanti del settore commercio, ai sensi della Deliberazione della Giunta Regione Lombardia n.9/887 del 2010:

- **attività di vendita dei prodotti del settore alimentare e di somministrazione di alimenti e bevande**
- **agenti e rappresentanti di commercio**

con decorrenza di validità dal 1° gennaio 2027 al 31 dicembre 2030.

Gli aspiranti candidati dovranno dichiarare di essere in possesso dei previsti requisiti personali, morali e professionali come indicati specificamente nell'apposita domanda e, per gli ultimi citati, di seguito riportati:

- residenza o domiciliazione professionale continuativa in Comuni dell'ambito territoriale di cui la Camera di Commercio di Milano Monza Brianza Lodi è competente;

- **laurea* o diploma di laurea***, con comprovata esperienza nel campo dell'istruzione secondaria o della formazione professionale, in qualità di docente, coordinatore, tutor e/o responsabile amministrativo**, ovvero **diploma di scuola secondaria superiore*** con comprovata esperienza nel campo dell'istruzione secondaria o della formazione professionale, in qualità di docente, coordinatore, tutor e/o responsabile amministrativo**;

*detti titoli devono risultare preferenzialmente coerenti, per piano di studi e/o per materie frequentate, ai percorsi formativi in oggetto
**NON è ammessa la candidatura di chi rivesta la qualifica di Direttore e/o di chi risulti in possesso di quote di proprietà di Operatori (scuole/enti di formazione accreditati presso il sistema formativo regionale lombardo) titolari e gestori dei summenzionati corsi, presso le cui sedi si terranno gli esami abilitanti, al fine di evitare l'insorgenza di situazioni di incompatibilità od anche di solo potenziale conflitto d'interessi

- conoscenza² approfondita delle materie, di propria competenza, oggetto d'insegnamento nei percorsi formativi citati, con particolare preparazione sugli argomenti attinenti a uno o più dei seguenti **standard professionali di riferimento** stabiliti dalla citata deliberazione regionale:

¹ Elenco istituito dalla CCIAA di Milano (ora Camera di commercio di Milano Monza Brianza Lodi) con determinazione dirigenziale n. 579 del 19.05.2011 e successivi aggiornamenti

² Il Commissario esperto deve essere in grado di formulare domande attinenti al programma d'insegnamento del/i percorso/i formativo/i prescelto/i, con particolare riguardo agli argomenti trattati e alle conoscenze/abilità specifiche richieste

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

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

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

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

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

2- Attività di agente e rappresentante di commercio

STIPULARE ACCORDI COMMERCIALI	
CONOSCENZE	ABILITA'
Strategie di gestione del colloquio di vendita	Applicare modalità di calcolo margini di vendita
Sistema distributivo	Applicare modalità di stesura di offerte commerciali
Elementi di contrattualistica	Applicare tecniche di decision making
Elementi di diritto commerciale	Applicare tecniche di negoziazione
Principi di customer care	Applicare tecniche di valutazione di offerte
	Applicare criteri di elaborazione preventivi
	Applicare tecniche di interazione col cliente
IDENTIFICARE IL POTENZIALE DI VENDITA	
CONOSCENZE	ABILITA'
Elementi di tecniche di lettura dell'andamento domanda beni e servizi	Applicare tecniche di analisi di dati di mercato
Strategie di vendita	Applicare tecniche di analisi risultati di vendita
	Applicare tecniche di benchmarking
PIANIFICARE LE AZIONI DI VENDITA	
CONOSCENZE	ABILITA'
Elementi di marketing	Applicare tecniche di definizione prezzi
Tecniche di pianificazione della vendita	Applicare modalità di pianificazione contatti commerciali
Marketing operativo	Applicare tecniche di definizione obiettivi di vendita
Categorie merceologiche	Applicare tecniche di segmentazione della clientela
Gamma di prodotti/servizi in vendita	Applicare tecniche per l'analisi "costo/beneficio"
Canali di distribuzione del prodotto/servizio in vendita	Utilizzare strumenti di pianificazione delle attività
EFFETTUARE LA GESTIONE ECONOMICO-AMMINISTRATIVA	
CONOSCENZE	ABILITA'
Principi di contabilità generale	Applicare modalità di gestione delle scadenze contabili-fiscali
Normativa fiscale e tributaria per agenti e rappresentanti di commercio	Applicare procedure di registrazione documenti contabili
Adempimenti e scadenze fiscali	Utilizzare strumenti di incasso e pagamento (assegni, cambiali, ricevute bancarie, bonifici)
Normativa previdenziale e assistenziale	Utilizzare software foglio elettronico
Accordi economici collettivi e settoriali	
Contratto di agenzia	

Pertanto, ai fini della candidatura, gli interessati dovranno altresì dimostrare di possedere adeguate conoscenze nelle seguenti aree tematiche, in relazione al/i percorso/i formativo/i per il/i quale/i presentano la candidatura:

1. Attività di agente e rappresentante di commercio

Le conoscenze dovranno riguardare le seguenti macroaree:

a) Legislazione commerciale e professionale

principi di diritto civile e commerciale (imprenditore, contratti, vendita); elementi di tutela del credito e metodi di incasso; contratto di agenzia, Legge 204/1985, Accordi Economici Collettivi (AEC), diritti e obblighi delle parti, incompatibilità e adempimenti amministrativi (CCIAA, SCIA, FIRR)

b) Legislazione fiscale e previdenziale

nozioni di diritto tributario (imposte, tasse e contributi); regimi contabili e cenni di legislazione del lavoro; gestione previdenziale con particolare riferimento a INPS ed ENASARCO (contributi, indennità di fine rapporto e prestazioni)

c) Tecniche di vendita, marketing e comunicazione

psicologia del consumatore; comunicazione efficace; negoziazione; tecniche di chiusura del contratto; analisi della concorrenza e organizzazione della rete di vendita

2. Attività di vendita dei prodotti del settore alimentare e di somministrazione di alimenti e bevande

Le conoscenze dovranno riguardare le seguenti aree tematiche:

a) Normativa igienico-sanitaria

legislazione alimentare: normative europee e nazionali sulla sicurezza alimentare; HACCP: principi, procedure di autocontrollo e prevenzione dei rischi; igiene e conservazione: pratiche corrette per lo stoccaggio, la manipolazione e la conservazione degli alimenti

b) Gestione amministrativa e fiscale

legislazione commerciale: regolamenti per l'avvio e la gestione di un'attività di pubblico esercizio (bar, ristoranti, negozi alimentari); legislazione fiscale e tributaria: adempimenti contabili, imposte/tasse/contributi; gestione dei documenti di spesa; cenni diritto del lavoro: contratti, assunzioni e normative sulla sicurezza nei luoghi di lavoro; legislazione penale e amministrativa: responsabilità civile e penale dell'esercente

c) Tecniche commerciali

merceologia degli alimenti: caratteristiche organolettiche, deperibilità e classificazione delle categorie merceologiche (es. vino, carne, latticini, uova, prodotti ittici, ecc.); gestione economica e amministrativa: calcolo dei costi, dei prezzi di vendita e nozioni base di amministrazione; marketing e tecniche di vendita: comunicazione, gestione del cliente, visual merchandising e strategie promozionali

Gli interessati potranno presentare la propria candidatura, **entro e non oltre il 30 settembre 2026, utilizzando unicamente l'apposito applicativo, per il quale è richiesta l'identificazione tramite SPID, CIE o CNS, accessibile dal sito <https://milomb.servizionline.camcom.it/milomb> al servizio "Elenco commissari esperti".**

La domanda di candidatura online, presentata unicamente dal diretto interessato, dovrà essere compilata in ogni sua parte.

Per le nuove candidature è obbligatorio allegare il proprio **curriculum vitae**, redatto in formato europeo e completo di fototessera, contenente l'indicazione dei titoli di studio professionali e dei principali incarichi comprovanti l'esperienza acquisita.

Ogni candidato è tenuto a fornire obbligatoriamente un proprio indirizzo e-mail (unitamente ad un recapito di telefonia mobile). **N.B.** La Camera di commercio invierà tutte le comunicazioni esclusivamente tramite posta elettronica e, nel caso di richiesta di disponibilità, il commissario dovrà dare risposta all'Ente richiedente entro il termine indicato nella e-mail di richiesta. Nelle nomine delle Commissioni d'esame si cercherà di garantire la massima rotazione possibile degli incarichi sulla base delle disponibilità dei Commissari esperti.

Non verranno designati quali Commissari esperti coloro che hanno effettuato docenza per il medesimo corso, per il quale l'Operatore ha richiesto alla Camera di Commercio la nomina della Commissione d'esame.

Il gettone di presenza - pari ad € 90,00 lordi³ per ogni turno di esame⁴ - sarà liquidato dal rispettivo Operatore (ente/scuola di formazione accreditata) titolare del corso, presso la cui sede si terranno conseguentemente gli esami.

Oltre al gettone, **ad esclusiva discrezione dell'ente di formazione**, potrà essere riconosciuto anche il rimborso delle spese di viaggio, purché documentate e sostenute entro i confini dell'ambito territoriale di cui la Camera di Commercio di Milano Monza Brianza Lodi è competente.

Per informazioni è possibile rivolgersi all'U.O. Protesti, ruoli ed esami abilitanti, scrivendo una e-mail al seguente indirizzo: **commissioni.esami@mi.camcom.it**

³ provvedimento di Giunta della Camera di commercio di Milano Monza Brianza Lodi n. 143 del 18 novembre 2024

⁴ fasce orarie per ciascun turno:

- turno del mattino: dalle 9,00 alle 13,00
- turno del pomeriggio: dalle 14,00 alle 18,00
- (eventuale) turno serale: dopo le ore 18,00