Commerciante agrario SSS
Commerciante agraria SSS

Descrizione

Il commerciante agrario e la commerciante agraria lavorano nella commercializzazione di prodotti del settore primario. Conoscono i mercati e le possibilità di smercio, sanno gestire la commercializzazione di prodotti a livello locale, nazionale e internazionale. La loro attività coniuga competenze agricole e commerciali e si svolge presso cooperative o aziende commerciali.

I loro compiti principali possono essere così descritti:

Gestione di un'azienda o di un'organizzazione agricola

- analizzare le possibilità di sviluppo della redditività e delle potenzialità di un'azienda agricola o di una cooperativa agricola nel contesto economico generale;
- valutare e gestire il funzionamento di un'azienda agricola;
- elaborare strategie di marketing per promuovere e vendere prodotti agricoli in base a studi di mercato, a raccomandazioni aziendali o a esperienze personali;
- pianificare la vendita di prodotti agricoli attraverso visite diretti alle aziende agricole e attraverso azioni di marketing tradizionale o digitale (promozione, ricerca della clientela tipo, partecipazione alle fiere, shop online, ecc.);
- coordinare i diversi settori dell'azienda (produzione, acquisti, pubblicità, finanze, gestione merce, vendita, ecc.);
- controllare quantità e qualità dei prodotti agricoli pronti per lo smercio (frutta, verdura, carne, ecc.);
- occuparsi dello stoccaggio ottimale delle merci, del trasporto e della distribuzione;
- dirigere i collaboratori;
- formare il personale di vendita e gli apprendisti;

Analisi e consulenza

- studiare i mercati, la domanda dei consumatori (prodotti locali, bio, ecc.) per consigliare gli agricoltori sugli orientamenti di produzione, di acquisto e di vendita;
- fornire consulenza tecnica e commerciale agli agricoltori, per una gestione appropriata dell'azienda;
- tenere la contabilità ed occuparsi di altre mansioni amministrative;

Gestione di progetti

- gestire programmi statali creati per il settore agro-alimentare, rispettando convenzioni e normative nazionali e internazionali;
- partecipare a progetti internazionali nell'ambito della cooperazione allo sviluppo.

Formazione

La formazione è regolamentata e riconosciuta dalla Segreteria di Stato per la formazione, la ricerca e l'innovazione (SEFRI) e delegata all'Associazione svizzera cooperative agricole (fenaco).
Formazione presso una scuola specializzata superiore (SSS).

Luogo:

- Feusi Bildungszentrum, Berna (in tedesco);
- Institut agricole de Grangeneuve (FR) a Posieux (in francese).

Uleriori informazioni : www.orientamento.ch/scuole

Durata: da 2 a 3 anni, a tempo pieno, parallelamente all'esercizio della professione o a tempo parziale (a seconda della scuola).

Programma di formazione (a titolo indicativo):

- competenze sociali e comunicative;
- ambiente aziendale;
- strumenti di gestione;
- marketing e vendite;
- comunicazione aziendale;
- gestione del personale;
- tecnologia e mercati agricoli;
- economia e diritto;
- commercio agricolo;
- corsi per formatori aziendali;
- logistica;
- stage;
- lavoro di diploma.

Al termine della formazione, superati gli esami finali si ottiene il diploma di
Commerciante agrario dipl. SSS o

Commerciante agraria dipl. SSS,
titolo riconosciuto dalla Confederazione.

Per ulteriori informazioni:
www.orientamento.ch/scuole

Requisiti

- attestato federale di capacità (AFC) nel ramo agricolo o affini;
- 1 anno di esperienza professionale in ambito agro-economico.

Altre formazioni ed esperienze possono essere valutate dalle scuole in fase di ammissione alla formazione; le scuole possono pure prevedere un esame di ammissione.

© SDBB | CSFO - orientamento.ch - 17.05.2022

Attitudini richieste

Per esercitare questa professione sono richieste attitudini quali:

- Attitudine a negoziare
- Senso commerciale
- Disponibilità agli spostamenti frequenti
- Capacità di analisi
- Spirito d'iniziativa
- Attitudine a dirigere e a gestire un gruppo

Condizioni di lavoro

I commercianti agrari lavorano a stretto contatto con la clientela, i produttori, gli addetti alla consegna e alla distribuzione delle merci. Come intermediari trattano con partner diversi (produttori, consumatori, grandi distributori, mass media, ecc.) e in ambiti diversificati (allevamento bestiame, campicoltura, orticoltura, assicurazioni, amministrazioni pubbliche, ecc.). Grazie alle conoscenze acquisite possono ambire anche a posti di responsabilità a livello aziendale, in organizzazioni agricole, nel commercio al dettaglio, nell'industria agro-alimentare e agraria e nell'amministrazione pubblica.

Perfezionamento

- esame per conseguire l'attestato professionale federale (APF) di specialista in marketing, specialista in vendita, agente tecnico/a commerciale o specialista in finanza e contabilità;
- scuola universitaria professionale (SUP) per conseguire il bachelor in agronomia o in economia aziendale.

Altre offerte di formazione continua su:
http://www.orientamento.ch/perfezionamento

Professioni affini

- Agente tecnico commerciale (APF)/Agente tecnica commerciale (APF)
- Capo delle vendite EPS/Capo delle vendite EPS
- Specialista in finanza e contabilità APF/Specialista in finanza e contabilità APF
- Specialista in marketing (APF)/Specialista in marketing (APF)
- Specialista in vendita (APF)/Specialista in vendita (APF)

Indirizzi

fenaco Genossenschaft
Erlachstrasse 5
Postfach 3307
3001 Berna 1
Telefono: 058 434 00 00
http://www.fenaco.com

FEUSI Bildungszentrum
Max-Daetwyler-Platz 1
3014 Berna
Telefono: +41 31 537 37 37
http://www.feusi.ch

Institut agricole de Grangeneuve
Route de Grangeneuve 31
1725 Posieux
Telefono: 026 305 55 50
http://www.grangeneuve.ch