

## Descrizione

L'agro-commerciante e la agro-commerciante 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 (promozione, ricerca della clientela tipo, 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

### Durata: 2 anni

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); essa è offerta dalle seguenti scuole:

a tempo pieno. Durata: 2 anni (32-35 ore lezione alla settimana + stage pratico);

- Institut agricole de Grangeneuve (FR) a Posieux (in lingua francese); il corso prende avvio ogni 2 anni.
- Strickhof Scuola superiore specializzata (ZH) a Lindau (in lingua tedesca).

a tempo parziale parallelamente all'esercizio della professione. Durata: 3 anni, frequenza il sabato.

- Feusi Bildungszentrum, scuola privata, a Berna (in lingua tedesca).

Programma di formazione: formazione commerciale (francese/ tedesco, informatica, diritto, economia); gestione aziendale (contabilità, gestione del personale, gestione aziendale); marketing e vendita (concetti di marketing, comunicazione, gestione magazzini); commercio agricolo (mercati agricoli, economia agraria).

Al termine della formazione, superati gli esami finali

si ottiene il diploma di  
AGRO-COMMERCIANTE (dipl. SSS),  
titolo riconosciuto dalla Confederazione.

## Requisiti

- attestato federale di capacità (AFC) nel ramo agricolo o affini
- 1 anno di esperienza professionale in ambito agro-economico (per formazione a tempo pieno)

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

## 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

Gli agro-commercianti 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;
- esame professionale superiore (EPS) per conseguire il titolo di capo/a di vendita dipl.

Altre offerte di formazione continua su:

<http://www.orientamento.ch/perfezionamento>

## Professioni affini

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

## Indirizzi

Institut agricole de Grangeneuve (IAG)  
Centre de formation des métiers de la terre et de la nature (CFTN)  
Rte de Grangeneuve  
1725 Posieux  
Telefono: 026 305 55 50  
<http://www.grangeneuve.ch>

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>

Strickhof Lindau  
Schulsekretariat Höhere Fachschule  
Agrokaufmann  
Eschikon  
Postfach  
8315 Lindau  
Telefono: 058 105 98 06  
<http://www.strickhof.ch>