

DOSSIER LAVORO

L'AGENTE DI COMMERCIO, UN LAVORO SEMPRE ATTUALE

Nell'immaginario collettivo, il Rappresentante di Commercio è una figura ben delineata e a tratti 'mitologica'. Chilometri e chilometri macinati in giro per il territorio, litri di caffè presi per ogni appuntamento di lavoro, la camicia da cambiare nell'auto di rappresentanza a poche decine di metri dal luogo dell'appuntamento con il possibile cliente.

Tra mito e realtà, è noto, la verità finisce ad essere sempre nel mezzo. I chilometri in auto restano, l'agenda fittissima anche. Ma coi tempi moderni e i ritmi di vita sempre più intensi, con i treni ad alta velocità che collegano Napoli a Milano in poco più di 4 ore, con il mercato globale che non si limita più all'area di appartenenza e con prodotti che possono fare il giro del mondo in una manciata di giorni, anche l'Agente o Rappresentante di Commercio è una figura in continua evoluzione.

La formazione professionale, da questo punto di vista, si adegua ai tempi che corrono. Appositi percorsi, tra lezioni frontali e formazione a distanza, permettono agli aspiranti agenti o rappresentanti di commercio di entrare nel mondo del lavoro con le spalle larghe.

Non solo quindi il conseguimento dell'attestato a fine corso RAC tramite il quale si è automaticamente abilitati all'iscrizione in Camera di Commercio di appartenenza nel ruolo di Rappresentante e Agente di Commercio. Ossia, il pezzo di carta.

Si apprenderanno nozioni che vanno dall'ambito economico alla disciplina legislativa e contrattuale in materia. Non solo: si va dalla tecnica e teoria di vendita alla conoscenza di almeno una lingua comunitaria passando per la legislazione tributaria, nozioni di diritto commerciale e tutela previdenziale. Il risultato è che l'Agente o Rappresentante di Commercio così formato saprà svolgere il ruolo di inter-



mediazione tra l'impresa di produzione di un servizio e/o prodotto e quella di distribuzione. Svilupperà conoscenze di mercato che gli permetteranno di affrontare le transizioni economiche con le capacità per intervenire sulle promozioni di vendita del servizio e prodotto in questione. E sarà smart, competente e 2.0.

Insomma, dietro l'abilitazione c'è un universo di passione e competenze al servizio del nostro allievo. Prima ancora della possibilità di iscriversi in Camera di Commercio.

Per capire quanto sia ancora vivo e fervido il mercato del lavoro per gli Agenti di Commercio, si pensi che tra poco meno di un mese a Milano ci sarà il consueto appuntamento con la Fiera degli Agenti di Commercio (Forum Agenti). Lo scorso 2015, il tradizionale appuntamento ha portato a Fiera Milano 630 aziende alla ricerca di un Agente di Commercio e altre 2000 che hanno partecipato in veste di visitatrici. 20 mila metri quadrati di esposizione dove le aziende partecipanti hanno sfiorato quota 16000 i colloqui effettuati: in media ogni realtà imprenditoriale interessata ha visionato 25 candidati (fonte: MilanoToday). E gli organizzatori scommettono che la prossima edizione sarà ancor più affollata.

 CONFIMPREDITORI

A cura di:
**MOVIMENTO LIBERO
ED AUTONOMO**
delle scuole di formazione
autofinanziate

