

# **AGENTE DI COMMERCIO (VENDITORE)**

## **BY A.B. SOLUTIONS.**

### **Descrizione :**

L'Agente di commercio consegue gli obiettivi di vendita in attuazione della strategia commerciale dell'impresa o del committente, concludendo trattative commerciali rispettose dei vincoli quantitativi, qualitativi e di prezzo del prodotto/servizio, conformi alle norme del diritto commerciale ed orientate alla massima soddisfazione e conseguente fidelizzazione del cliente. Numerosi sono i profili riconducibili a questa figura: venditore, tecnico commerciale, rappresentante, agente, promoter, procacciatore d'affari, piazzista. La figura del tecnico commerciale si differenzia dall'agente di commercio generico per il fatto di possedere una specifica conoscenza tecnologica e merceologica di prodotti particolarmente complessi e costosi.

### **Situazione Tipo Lavoro :**

Questa figura opera in diretto contatto con i clienti, raggiungendoli al loro domicilio oppure presso il punto vendita. Fondamentale è il tipo di relazione che egli riesce a costruire con i clienti. Le relazioni con la propria organizzazione consistono nel recepimento degli input da parte della direzione commerciale e marketing, nel riportare a quest'ultima i dati sulle vendite realizzate e nello scambio di informazioni con le funzioni di customer care, di supporto amministrativo alla vendita e con la funzione contabile e amministrativa per il perfezionamento dei contratti e dei pagamenti. Generalmente questa figura opera individualmente sotto la supervisione ed il coordinamento del responsabile commerciale o capo area. A parte poche eccezioni, l'esercizio di questa attività implica frequenti viaggi e spostamenti geografici, anche all'estero, da cui consegue la necessità di condurre l'automobile, organizzare spostamenti aerei e di padroneggiare fluentemente la lingua del paese di destinazione. Tratto distintivo di questa figura è la connessione tra risultati di vendita raggiunti e retribuzione percepita.

### **Prerequisiti :**

Per esercitare l'attività di agente e rappresentante di commercio è sufficiente un contratto di agenzia. Il Ruolo agenti e rappresentanti presso le Camere di Commercio è stato abolito dal decreto legislativo 59/2010. L'iscrizione del registro delle imprese degli agenti e rappresentanti avviene mediante la presentazione di appositi modelli cui si allega la dichiarazione contenente il possesso dei requisiti: Requisiti generali (maggiore età), Requisiti morali (-non essere stato condannato per reati di cui all'art. 5 della legge 204/85 -non essere sottoposto a provvedimenti antimafia), Requisiti professionali (-possesso del diploma di scuola secondaria superiore ad indirizzo commerciale o laurea in materie commerciali o giuridiche, -oppure aver frequentato, con esito positivo, un corso professionale riconosciuto dalla Regione, -oppure aver lavorato per almeno 2 anni negli ultimi 5 nell'ambito della direzione o coordinamento vendite di un'attività commerciale o produttiva).

### **Percorsi Formativi :**

A questa figura sono richiesti requisiti di personalità e tratti psicologici quali la capacità di entrare in sintonia con l'interlocutore, di comprenderne le attese e preferenze, di adattare lo stile comunicativo alle sue capacità di comprensione, la combattività, il controllo di sé, la tolleranza alla frustrazione, la fiducia in se stessi. Quando ci si deve interfacciare con clienti di altre nazioni è richiesta la conoscenza della corrispondente lingua straniera. Quando opera come agente o rappresentante di commercio, è richiesta la conoscenza delle norme di tutela previdenziale ed assistenziale degli agenti e rappresentanti di commercio oltre che della relativa disciplina legislativa e contrattuale. Fondamentale infine è la conoscenza del settore merceologico e delle dinamiche della concorrenza, dei software applicativi e servizi web-based per la gestione amministrativa dell'impresa.

## **1) Essere in grado di intercettare la clientela potenziale :**

Elaborare i dati di vendita secondo indicatori significativi ed interpretarli desumendone le tendenze di rilievo;  
· 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.

### **1- Conoscenze :**

Categorie merceologica.  
Gamma di prodotti/servizi in vendita.  
Strategie di vendita.  
Tecniche di analisi della segmentazione della clientela.  
Tecniche di lettura dell'andamento domanda beni e servizi.

### **2- Abilità :**

Applicare tecniche di analisi andamento mercato.  
Applicare tecniche di analisi della concorrenza.  
Applicare tecniche di analisi di dati di mercato.  
Applicare tecniche di analisi risultati di vendita.  
Applicare tecniche di segmentazione della clientela.

## **2) ESSERE IN GRADO DI GESTIRE TRATTATIVE DI VENDITA :**

### **1 - Conoscenze :**

Elementi di contrattualistica.  
Elementi di diritto commerciale.  
Principi di customer care.  
Sistema distributivo.  
Strategie di gestione del colloquio di vendita.  
Tecniche di definizione prezzi – pricing.  
Tecniche di negoziazione.  
Tecniche di vendita.

### **2- Abilità :**

Applicare criteri di elaborazione preventivi.  
Applicare modalità di calcolo margini di vendita.  
Applicare modalità di stesura di offerte commerciali.  
Applicare tecniche di negoziazione.  
Applicare tecniche di valutazione di offerte.

**Alessio Bartolucci - Agente di commercio Rea n° 1543189.**