



MONDAY, APRIL 28TH
HOME
INFO
SITI WEB
PICCOLI ANNUNCI NON COMMERCIALI
LE VIGNETTE DI WLADIMIRO
SEGNALA SITO

HOME
GIULIANOVA
TERAMO E PROVINCIA
ABRUZZO
CULTURA & SOCIETÀ
SPORT
LETTERE
ITALIA
ITALIANI ALL'ESTERO
VIDEO

## FORUM AGENTI, LA FIERA DEGLI AGENTI DI COMMERCIO APRE A ROMA IL 9 E 10 MAGGIO

18 APRILE 2014 10:46
0 COMMENTI
VIEWS: 3

***Dopo le tappe di Milano e Napoli la fiera arriva nella capitale – Un'opportunità di lavoro per gli agenti e rappresentanti – Sono circa 20 mila gli agenti di commercio operativi nel Lazio***

(Roma, 17 aprile 2014) - Il Padiglione 2 della Nuova Fiera di Roma ospiterà la fiera degli agenti di commercio dal 9 al 10 maggio 2014. La fiera B2B prevede incontri diretti tra le aziende e gli agenti di commercio, finalizzati alla definizione di nuovi contratti di lavoro. La tappa romana segue quella di Milano e di Napoli che hanno registrato un ottimo successo con 12.414 agenti di Commercio che si sono incontrati con 334 aziende. A margine degli incontri, il programma di Forum Agenti prevede, come in ogni tappa, workshop, convegni, consulenze gratuite di tipo previdenziale, ENASARCO, legale, contrattuale, corsi di aggiornamento sulle tecniche di vendita, ed altro ancora.

Dati Lazio:

*Dato complessivo degli agenti, procacciatori e venditori del Lazio: 19.777 unità che rappresentano l'8% del totale nazionale.*

*Suddivisione per provincia:*

*Roma: 14.240 agenti, procacciatori e venditori*

*Latina: 1.970 agenti, procacciatori e venditori*

*Frosinone: 1.780 agenti, procacciatori e venditori*

*Viterbo: 1.186 agenti, procacciatori e venditori*

*Rieti: 594 agenti, procacciatori e venditori*

*«Il fulcro della fiera rimane il colloquio di lavoro tra l'agente e l'azienda – dichiara **Davide Ricci**, **Presidente di Agent321.com, organizzatrice di Forum Agenti** – e rappresenta un'opportunità da non perdere per gli agenti, anche in considerazione del momento difficile per il mondo del lavoro».*

Le aziende, anch'esse colpite dalla crisi, preferiscono sempre più affidare la gestione delle vendite ad agenti di commercio piuttosto che a personale dipendente. Secondo i dati del Centro Studi Agent321 relativi al 2013, quasi il 90% delle aziende sceglie per le proprie vendite personale commerciale a provvigione, come agenti di commercio, procacciatori, venditori, ed altro.