



Tutti i giovedì su

**Italia Oggi**

Annunci di Ricerca Agenti  
[www.CercoAgenti.it](http://www.CercoAgenti.it)

Sei alla ricerca di agenti e vuoi inserire un annuncio in questa rubrica?

Info Line **800.320.315**

Rubrica Settimanale di Ricerca Agenti

# Appuntamento a Settembre con la rubrica di annunci di ricerca agenti

**Vuoi inserire un annuncio di ricerca agenti in questa rubrica?**

Approfitta dello **sconto del 50%** dai nostri prezzi di listino e prenota subito il tuo spazio sulle uscite di Settembre

**Modulo d'ordine valido fino al 30 settembre per l'acquisto di un annuncio di ricerca agenti con il 50% di sconto**

**Dati dell'Azienda**

Ragione Sociale \_\_\_\_\_ Indirizzo \_\_\_\_\_  
 CAP \_\_\_\_\_ Località \_\_\_\_\_ Provincia \_\_\_\_\_ Referente \_\_\_\_\_  
 E-Mail \_\_\_\_\_ Sito Web \_\_\_\_\_  
 Telefono \_\_\_\_\_ Fax \_\_\_\_\_ P.Iva \_\_\_\_\_ C.F. \_\_\_\_\_

**La pubblicazione comprende:**

- 2 uscite sul quotidiano nazionale **Italia Oggi** (con date da concordarsi)
- 1 mese on line sul portale **www.CercoAgenti.it** (in homepage e nelle regioni d'interesse)
- 1 operazione di **e-mail marketing mirato** agli agenti del vostro settore e zona di ricerca (data base complessivo: 80.000 agenti)

**Formati di stampa e prezzi:**

- Formato **SMALL**: dimensioni di stampa **cm 4,5x5,2** ~~580,00 € + Iva~~ • **290,00 € + Iva**
- Formato **MEDIUM**: dimensioni di stampa **cm 9,5x3,4** ~~630,00 € + Iva~~ • **310,00 € + Iva**
- Formato **LARGE**: dimensioni di stampa **cm 9,5x5,2** ~~840,00 € + Iva~~ • **420,00 € + Iva**

**Tipo di Ricerca**

Figura Ricercata \_\_\_\_\_ Settore Merceologico \_\_\_\_\_  
 Testo dell'Annuncio ( Preferisco inviare il testo via email all'indirizzo [info@cercoagenti.it](mailto:info@cercoagenti.it))

**Modalità di Pagamento**

- Bonifico Bancario**  
(Riceverete via email la fattura e le coordinate bancarie per poter effettuare il bonifico)
- Carta di Credito**  
(Sarete ricontattati dalla nostra amministrazione per fornire i dati della carta di credito)

Sarete ricontattati per definire la pubblicazione

**Invia il modulo via fax al numero verde 800.016.950**

Per Informazioni: Info Line 800.320.315 - E-mail: [info@cercoagenti.it](mailto:info@cercoagenti.it) - [www.CercoAgenti.it](http://www.CercoAgenti.it)

L'invio vale come consenso al trattamento dei dati. I dati comunicati verranno trattati come previsto dal D.LGS n. 196/2003 "Privacy", il regolamento completo è consultabile sul sito [www.CercoAgenti.it](http://www.CercoAgenti.it)

**Perché "CercoAgenti"**

- Specializzati nella Ricerca Agenti
- Visibilità sui Motori di Ricerca
- Il Più Vasto Database Agenti
- Innovazione nel Recruitment
- Semplicità, Rapidità, Efficacia

**Gli Obiettivi di "CercoAgenti"**

- Candidature di Qualità
- Filtrate per Settore e Zona
- Abbattere i Costi di Selezione
- Risultati Concreti
- Immagine Aziendale al Top

**Gli Strumenti di "CercoAgenti"**

- Web (4.000 accessi/giorno)
- Carta Stampata (130.000 copie in edicola)
- Email Marketing – DEM
- Newsletter (80.000 Agenti iscritti)
- Presenza nelle Fiere Nazionali

**Consulta l'archivio delle uscite cartacee di "CercoAgenti"**

Leggi il **QR Code** con il tuo cellulare

oppure collegati alla pagina [www.cercoagenti.it/qrcode](http://www.cercoagenti.it/qrcode)



## AGENTI DI COMMERCIO FNAARC

Informativa a cura della FNAARC Federazione Nazionale Associazioni Agenti e Rappresentanti di Commercio



### FNAARC e L'ANGOLO LEGALE L'agente di commercio e «lo scarso rendimento»

Si discute molto se lo scarso rendimento dell'agente di commercio nell'esecuzione del mandato possa costituire o meno giusta causa di risoluzione del contratto. Una corretta analisi del problema deve portare all'eliminazione dal campo di indagine dei casi limite, cioè dell'agente che non abbia prodotto niente in un anno intero o di un'azienda che sia stata messa in liquidazione.

Occorre, pertanto, rimanere nell'alveo della normalità dei rapporti, che poi è quella sempre più difficile da disciplinare.

Diciamo quindi che, ove l'attività dell'agente denunzi un calo di fatturato compatibile con il calo generale dell'azienda sul territorio nazionale, non può parlarsi di giusta causa di risoluzione perché non possono in tal caso ascrivere a colpa dell'agente le mi-

norie vendite dato il calo generale subito dalla preponente.

Nel caso in cui, invece, sia solo la zona affidata a quell'agente a subire il calo di fatturato, i giudici dovranno valutare se esistono motivi specifici che in quella zona geografica o per quel gruppo di clienti non abbiano prodotto un soddisfacente fatturato oppure se l'agente, con comportamento colpevole, non abbia incentivato le vendite per le quali doveva adoperarsi.

È quindi sempre un esame di fatto affidato al giudice di merito, il quale dovrà poi dar esito all'accertamento

di un eventuale inadempimento e della gravità dei fatti – una volta accertati – tale da giustificare la risoluzione del contratto.

Ecco perché il legislatore, prima europeo e poi nazionale, con lungimiranza, ha posto come dovere sia dell'agente sia della casa mandante quello della informazione. I protagonisti del contratto di agenzia non possono pretendere di racchiudere solo in un momento finale l'excursus commerciale di un anno di lavoro. Essi hanno l'obbligo, secondo i criteri generali e speciali della buona fede, di informarsi reciprocamente non soltanto sulle condizioni del mercato o sull'andamento della produzione, ma anche – e soprattutto – sull'eventuale delusione di reciproche aspettative. In questo modo, strada facendo, è possibile correggere

gli errori e recuperare situazioni di crisi senza dover far necessariamente sfociare qualsiasi mancanza in comportamenti patologici che possono trovare sede nelle aule di giustizia il loro naturale epilogo.

a cura dell'avv. A. Petriello



**FNAARC**

Corso Venezia, 51  
20121 Milano

Tel. 02.76.45.191  
Fax 02.76.00.84.93

Web: [www.fnaarc.it](http://www.fnaarc.it)  
Email: [info@fnaarc.it](mailto:info@fnaarc.it)