



Tutti i giovedì su

ItaliaOggi

Annunci di Ricerca Agenti
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)

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 - 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

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



AGENTI DI COMMERCIO FNAARC

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



FNAARC e L'ANGOLO LEGALE L'attività di promozione delle vendite

Per il legislatore i caratteri distintivi del contratto di agenzia sono la stabilità dell'attività dell'agente e la promozione delle vendite che trovi naturale sbocco nella conclusione di affari per conto della preponente (in una determinata zona e a fronte di un corrispettivo). L'articolo 1742 del Codice Civile si riferisce a promozioni rivolte alla conclusione di contratti, senza però definire né le modalità della promozio-

ne né quelle di conclusione dei contratti stessi, che devono intendersi rimesse alla volontà delle parti. Giurisprudenza particolarmente restrittiva ritiene che, ove manchi l'acquisizione dell'ordine, la promozione non possa da sola qualificare l'attività dell'agente come contratto di agenzia. A tal proposito ci si riferisce ad acquisti che avvengono per il tramite di aste: vi è motivo di ritenere che anche tali ipotesi possano configurare

il contratto di agenzia, ove si consideri che per promozione non deve intendersi necessariamente attività di convincimento, potendo essa ricomprendere tutte le attività propedeutiche alla partecipazione ad un'asta. Le modalità commerciali cambiano e la giurisprudenza deve aiutare ad adeguare la legge alle mutate condizioni.

a cura dell'avv. A. Petriello

Il Tribunale di Milano, con una sentenza del 2010, nel ribadire che l'attività dell'agente deve tendere alla conclusione dell'affare, stabilisce che

l'attività di promozione possa avvenire nei modi più vari rispetto a quello, più consueto, della visita dell'agente.

In particolare il Tribunale rileva che la clientela può essere acquisita anche attraverso la pubblicità, il telefono, le reti telematiche e, addirittura, attraverso un punto fisso di vendita aperto al pubblico. La sentenza non è particolarmente innovativa: l'agente, nei limiti delle istruzioni impartite e rispettato l'obbligo di informativa sulla zona assegnata, può operare come meglio crede. Leggere, però, che l'attività di promozione può essere svolta attraverso un posto fisso di vendita aperto al pubblico è una modalità vista solo per promuovere finanziamenti – crediti al consumo – aperti presso venditori

di elettrodomestici o automobili. Ipotesi diverse presuppongono la vendita a privati consumatori: tipologia non consueta nel contratto di agenzia. È comunque un'apertura della quale bisogna tener conto.

a cura degli avv. P. Petriello e F. Randazzo



FNAARC

Corso Venezia, 51
20121 Milano

Tel. 02.76.45.191
Fax 02.76.00.84.93

Web: www.fnaarc.it
Email: info@fnaarc.it