

# RadioAgenti.IT: La Web Radio per Agenti di Commercio Enasarco e Aziende Mandanti

## Agente sei stato bravo. L'anno prossimo, fai meglio!

DELLA REDAZIONE DI RADIO AGENTI.IT

In quale misura un'azienda mandante può legalmente pretendere dai propri agenti di commercio un incremento di fatturato? Questo è il tema della puntata di oggi, in diretta dalle 13:05 alle 14:00, su Radio Agenti.IT. Un nostro ascoltatore si interroga sulla liceità del comportamento della sua preponente: infatti, le condizioni contrattuali che ha sottoscritto prevedono un aumento del fatturato pari al 10%, rispetto all'anno precedente, pena una riduzione dei rimborsi. Aggiunge, inoltre, che il 2018, particolarmente fortunato, sarà difficilmente replicabile. In trasmissione l'avvocato Lorenzo Bianchi esaminerà il caso, insieme a Davide Ricci - conduttore di Obiettivo Agente -: l'azienda può avanzare richieste in armonia con il mercato di riferimento. E infatti esistono aziende che, a monte, prevedono degli step annuali con dei target di fatturato. La ragionevolezza dovrà regolare le richieste della mandante e guidare le risposte dell'agente. Laddove l'agente si vedrà porre degli obiettivi irragionevoli dovrà farlo presente, proponendo delle sue osservazioni per iscritto. Accettare gli impedirà qualsiasi contestazione futura. Non accettare, non potrà costituire, né per lui, né per la preponente, motivo di disdetta per giusta causa. L'agente è, pur sempre, la parte economicamente debole del rapporto, quindi accogliere passivamente ogni cambiamento, per quanto comprensibile, non è il miglior modo per tutelarsi.

Focus IO: tutti i dati e le informazioni contenuti nel presente focus sono a cura di Radio Agenti.IT che ne garantisce la correttezza e veridicità, a soli fini informativi.



**RadioAgenti.IT**  
PALINSESTO DAL 04/04 AL 10/04

SCARICA L'APP GRATUITA E ASCOLTA RADIOAGENTI.IT



<b>in diretta giovedì 04/04</b>	<p>🕒 13:05 <b>OBBIETTIVO AGENTI</b> Sei stato bravo agente. L'anno prossimo, fai meglio!</p> <p>🕒 18:05 <b>IL PORTAFOGLIO</b> Il Neuromarketing applicato al mondo della vendita</p>	<b>in diretta lunedì 08/04</b>	<p>🕒 13:05 <b>OBBIETTIVO AGENTI</b> LA FONDAZIONE ENASARCO IN STUDIO Le prestazioni integrative di previdenza previste per il 2019</p> <p>🕒 18:05 <b>IL PORTAFOGLIO</b> La tecnica del pomodoro. Cosa è e come applicarla nella vendita?</p>
<b>in diretta venerdì 05/04</b>	<p>🕒 13:05 <b>OBBIETTIVO AGENTI</b> Indennità di clientela: a quale tassazione è soggetta?</p> <p>🕒 18:05 <b>IL PORTAFOGLIO</b> Il personal branding per i venditori: quando e a cosa può servire?</p>	<b>in diretta martedì 09/04</b>	<p>🕒 13:05 <b>OBBIETTIVO AGENTI</b> L'azienda mandante ti chiede di fare anche recupero crediti presso i clienti. Accettare o non accettare?</p> <p>🕒 18:05 <b>IL PORTAFOGLIO</b> Il principio della negoziazione applicato alla vendita tra agente di commercio e cliente. Esempi pratici.</p>
<b>sabato 06/04</b>	<p>🕒 06:00 <b>MARATONA OBBIETTIVO AGENTI</b> In replica consecutiva le 5 puntate di Obiettivo Agente andate in onda durante la settimana: dalle ore 6:00 alle ore 11:00 e dalle ore 12:00 alle ore 17:00</p>	<b>in diretta mercoledì 10/04</b>	<p>🕒 13:05 <b>OBBIETTIVO AGENTI</b> Agente in tentata vendita. Cosa cambia a livello fiscale e previdenziale?</p> <p>🕒 18:05 <b>IL PORTAFOGLIO</b> Cercare di cambiare le convinzioni del cliente per perseguire il proprio obiettivo di vendita. È un giusto approccio?</p>

CONTATTA LA REDAZIONE ☎ redazione@radioagenti.it ☎ 329.672.55.62 ☎ 06.41.21.76.88

SEGUICI SUI NOSTRI CANALI SOCIAL 📱 www.facebook.com/RadioAgenti 📱 @RadioAgenti 📱 @radioagenti

Giovedì 04 Aprile 2019 - S.691

Tutti i giovedì su **ItaliaOggi**

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



**Cerco AGENTI**

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

Info Line ☎ **800.320.315**

Tutte le inserzioni relative a ricerche e offerte di lavoro debbono intendersi riferite a personale sia maschile che femminile, essendo vietata, ai sensi dell'art.1 della legge 9-12-77, n. 903, qualsiasi discriminazione fondata sul sesso per quanto riguarda l'accesso al lavoro, indipendentemente dalle modalità di assunzione e quale che sia il settore, o il ramo di attività. - Tutti gli annunci e la raccolta di candidature avvengono in ottemperanza al D.LGS n. 196/2003 e artt. 13 e 14 del Reg. UE 679/2016 in materia di Privacy. Per maggiori informazioni [www.cercoagenti.it/privacy](http://www.cercoagenti.it/privacy) - La gestione di "Banche Dati", "Dati personali", relativa "Diffusione" e "Trattamento" è di pertinenza delle rispettive aziende inserzioniste, nella persona del responsabile al trattamento dei dati, nel rispetto dei diritti, delle libertà fondamentali, nonché della dignità delle persone fisiche, con particolare riferimento alla riservatezza e all'identità personale. Tutte le risposte devono contenere l'Autorizzazione al trattamento dei dati.



**OXIGENIA** esclusivo servizio d'Acqua Arricchita d'Ossigeno certificata e brevettata internazionalmente, settore Ristorazione/Alberghiero canale Ho.Re.Ca., per ampliamento organico Area Vendita

**Cerca: Agenti (rif.AG) e Area/Managers (rif.AM) Mono/Plurimandatari in EMILIA ROMAGNA, FRIULI VENEZIA GIULIA, LOMBARDIA, PIEMONTE, TRENTO ALTO ADIGE e VENETO.**

Inviare CV, con Aut. Tratt. Dati, a: [commerciale@stepline.it](mailto:commerciale@stepline.it)

**IN.TE.CH S.p.A.**, azienda leader nella commercializzazione e realizzazione di prodotti per la produzione del tessuto non tessuto, ricerca un **Responsabile Vendite in Italia Zone Libere.**

Inviare CV, con Aut. Tratt. Dati, a: [corso@intechspa.com](mailto:corso@intechspa.com)

**FARMACA INTERNATIONAL S.p.A.**

è azienda italiana Leader nella distribuzione di prodotti e servizi nel settore cosmetico professionale destinato agli acconciatori, operante in tutto il territorio nazionale da oltre 30 anni con i grandi marchi come **PROTOPLASMINA, DEFILÉ, CHARME, ESTRO, ESIGENT.**

**Ricerca Consulenti di Vendita** nelle seguenti zone: **SAVONA - VARESE - COMO - CREMONA - BRESCIA TRENTO - ROVIGO - VENEZIA - RAVENNA - LUCCA - LIVORNO - PERUGIA.**

Inviare CV, con Aut. Tratt. Dati, a: [farmaca@farmaca.com](mailto:farmaca@farmaca.com)



**Sirio Blue Vision S.r.l.**, azienda specializzata in riprese fotografiche aeree a bordo di elicottero per la realizzazione di mappe panoramiche dei sentieri, ricerca 2 Rappresentanti in **EMILIA ROMAGNA, FRIULI VENEZIA GIULIA, LOMBARDIA e VENETO.**

Inviare CV, con Aut. Tratt. Dati, a: [eleonora@siriobluevision.it](mailto:eleonora@siriobluevision.it)



**InLinea pharma**, azienda nutraceutica italiana, in un'ottica di potenziamento del proprio organico, ricerca **Consulenti Scientifici in ABRUZZO, LOMBARDIA, PUGLIA e TOSCANA**

Inviare CV, con Aut. Tratt. Dati, a: [curriculum@inlineapharma.it](mailto:curriculum@inlineapharma.it)

Primaria azienda, leader nella distribuzione dei ricambi auto aftermarket, per espandere la propria rete commerciale

cerca **1 Agente nelle Marche e 1 Agente in Abruzzo.**

Inviare CV, con Aut. Tratt. Dati, a: [redazione@cercoagenti.it](mailto:redazione@cercoagenti.it)



**LUBRIFICANTI e FLUIDI SPECIALI AD ALTO CONTENUTO TECNOLOGICO**

**La Compagnia Italiana Lubrificanti S.p.A.** **Ricerca Agenti di vendita** nel settore LUBRIFICANTI e FLUIDI SPECIALI, nelle seguenti provincie/aree dell' **EMILIA ROMAGNA:** Bologna - Ferrara - Parma - Reggio Emilia.

Inviare CV, con Aut. Tratt. Dati, a: [cil@compagniaitalianalubrificanti.it](mailto:cil@compagniaitalianalubrificanti.it)



**Cerchiamo Rappresentante** per la vendita di **articoli tecnici e forniture industriali in Lombardia.**

Inviare CV, con Aut. Tratt. Dati, a: [amministrazione@pktecnica.net](mailto:amministrazione@pktecnica.net)



Società commerciale distributrice in Italia dei prodotti del gruppo **HAHN+KOLB**, nell'ambito dello sviluppo della rete di vendita, cerca **Agenti** per alcune provincie della **Regione Lombardia.**

Inviare CV, con Aut. Tratt. Dati, a: [amministrazione@tglmultiservicesrl.com](mailto:amministrazione@tglmultiservicesrl.com)



opera nel settore dell'industria meccanica con la specializzazione di produzione e commercializzazione di utensili per asportazione truciolo.

**Si offre inquadramento come agente monomandatario o impiegato commerciale diretto.**

La ricerca è riferita alle zone libere della **Lombardia, Emilia-Romagna, Marche e Abruzzo.**

Inviare CV, con Aut. Tratt. Dati, a: [direzione@tsidirect.it](mailto:direzione@tsidirect.it)



**Piramis Group**, azienda leader nel settore delle **telecomunicazioni, primo partner Vodafone business in Italia**, ricerca **Agenti** su tutto il territorio nazionale che si occupino di consulenza relativa alla vendita di servizi e prodotti Vodafone e Piramis alla clientela business.

Inviare CV, con Aut. Tratt. Dati, a: [carla.amato@piramisgroup.com](mailto:carla.amato@piramisgroup.com)



**GE.FA. S.R.L.**, azienda certificata ISO 9001 operante nel settore industriale, ricerca **Agenti Mono/Plurimandatari** per le zone di: **FIRENZE, LIVORNO, PISA, LUCCA e PISTOIA.**

Inviare CV, con Aut. Tratt. Dati, a: [info@gefassrl.it](mailto:info@gefassrl.it)



**Culligan** è un'importante azienda Leader nel settore del **Trattamento Acque**, con oltre 80 anni di esperienza e oltre 3 milioni di clienti in tutto il mondo.

Il marchio Culligan è il più famoso nel settore industriale, per l'esperienza su ogni tipologia di acqua, la qualità e l'innovazione dei propri impianti.

**Necessitiamo di agenti** per espandere la nostra rete vendita nel settore B2B: UFFICI e Ho.Re.Ca.

Inviare CV, con Aut. Tratt. Dati, a: [jobswb@culligan.it](mailto:jobswb@culligan.it)