

TERAMO: 5 NUOVI CORSI PROFESSIONALIZZANTI SARANNO PRESENTATI AL FORUM AGENTI ROMA

Sabato 27 maggio ATSC parteciperà al **Forum Agenti Roma** per presentare il Corso di Laurea in **Comunicazione per l'azienda e il commercio** e i **5 corsi professionalizzanti** organizzati in partenariato con gli Spin-off Cisrem e Really New Minds dell'**Università degli Studi di Teramo**.



Franco Damiani, Presidente ATSC Teramo

Sia il corso di laurea che i 5 corsi professionalizzanti sono accreditati presso l'**Enasarco**, che investe sugli agenti di commercio iscritti con l'erogazione del relativo **contributo pari al 50%** del costo complessivo. I corsi professionalizzanti, che partiranno già a fine giugno, sono aperti agli **agenti di commercio provenienti da tutta Italia** e, ad esclusione del Corso di Business English - che si svolge presso il Centro Linguistico d'Ateneo dell'Università degli Studi di Teramo - con un minimo di 20 iscritti **potranno essere organizzati in ogni città d'Italia**.

Dopo un'attenta analisi e l'acquisizione delle opportune conoscenze, ATSC ha ritenuto opportuno proporre i seguenti corsi:

- L'agente di commercio comunicatore. L'arte di persuadere e gestire la relazione col cliente;
- L'agente di commercio consulente. Vendere con successo e fidelizzare la clientela attraverso la costruzione del valore nei mercati B to B;
- L'Agente Manager. Gestire ed amministrare in maniera efficace ed efficiente agenzie e reti di vendita aziendali;
- La professione dell'agente di commercio nell'era digitale. Le competenze tecnologiche necessarie per l'industria 4.0;
- Corso di Business English 2017.

«In continuità e in coerenza con la nostra *mission*, la **qualifica** e la **tutela dell'agente di commercio**, e con il progetto di formazione continua promosso dalla nostra associazione ATSC siamo lieti di presentare questi cinque corsi professionalizzanti al forum Agenti Roma - annuncia **Franco Damiani, Presidente di ATSC** -. I corsi nascono dal partenariato di ATSC con gli Spin-off Cisrem e Really New Minds dell'Università di Teramo, una collaborazione ormai consolidata dal successo del corso di Laurea in Comunicazione per l'azienda e il commercio, che conta già circa **50 laureati** e ha all'attivo **oltre 400 iscritti** provenienti da tutta Italia. Crediamo fortemente che **il futuro dell'agente di commercio** non possa prescindere dalla **formazione continua di qualità** e per questo abbiamo chiesto ed ottenuto il sostegno dell'**ENASARCO**, che supporta la nostra *mission* offrendo a laureandi e corsisti

la possibilità di ottenere il **rimborso del 50% delle spese**».

DETTAGLIO DEI CORSI

L'AGENTE DI COMMERCIO COMUNICATORE

La capacità di comunicare è uno dei requisiti principali per gli agenti e i consulenti, in ragione del fatto che la loro professione si basa sulle relazioni con clienti e ditte mandanti. Esistono, tuttavia, diverse modalità e tecniche di comunicazione; conoscerle, interpretarle e padroneggiarle correttamente consente di migliorare notevolmente le prestazioni di vendita e consulenza. A riguardo, il corso intende fornire - anche attraverso appositi training - le abilità necessarie, che vanno dalla comunicazione interpersonale alla persuasione.

L'AGENTE DI COMMERCIO CONSULENTE

Il corso fornisce alla categoria un approccio alla vendita diverso e alternativo al tradizionale, mettendo al centro del processo non il prodotto ma il cliente e seguendo l'assunto del personal branding: attuare una strategia che consenta di individuare i propri punti di forza e di comunicarli in maniera efficace ed efficiente. Nei mercati *business to business* diviene ancora più importante impostare un metodo operativo per l'attuazione della vendita consulenziale: obiettivo specifico del corso.

L'AGENTE DI COMMERCIO MANAGER

Il corso ha lo scopo di fornire ai partecipanti le conoscenze, le competenze e le metodiche concettuali e pragmatiche al fine di organizzare, gestire ed amministrare in maniera sistematica e ragionata gli elementi strategico-operativi classici ed emergenti nell'ambito delle agenzie e delle unità funzionali aziendali specificamente predisposte alla gestione delle reti di vendita. Altro obiettivo specifico è migliorare il rapporto con il cliente mediante un approccio di marketing relazionale avanzato.

LA PROFESSIONE DELL'AGENTE DI COMMERCIO NELL'ERA DIGITALE

Per stare al passo con i tempi e beneficiare proficuamente dell'apporto delle nuove tecnologie occorre essere pronti ed aggiornati nel settore che sarà sempre più strategico nel prossimo futuro: ICT e le relative competenze tecnologiche.

Il corso mira a fornire le basi, le tecniche e le competenze necessarie per gestire in sicurezza i rapporti commerciali con la propria clientela e soddisfarli in qualsiasi momento attraverso i mezzi del customer service (email, form, social network) sino ad arrivare alle live chat con operatori creati ad hoc dall'intelligenza artificiale delle chatbot.

BUSINESS ENGLISH

Il corso intende fornire una marcia in più nel mondo del lavoro, più specificatamente nel mondo degli affari e del commercio, trasmettendo le competenze linguistiche necessarie per avere successo nel mercato del lavoro globale.

Il programma viene personalizzato per ogni classe e prevede una parte di Comunicazione orale e una di Comunicazione scritta.