

Testata: Abruzzo News



## Università di Teramo: con ATSC 5 nuovi corsi professionalizzanti per agenti di commercio

Da Redazione - 25 maggio 2017

TERAMO – 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.

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.

PUBBLICITÀ



Testata: Abruzzo News

---

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.

Testata: Abruzzo News

---

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.

Per informazioni contattare ATSC al numero 085 8025310, Via Nazionale per Teramo n. 226 – Giulianova.