



L'aparador

Pla
d'ocupació
jove
pàg. 5

Serveis col·legials
i borsa de treball
pàg. 6-13

Notícies i
formació
pàg. 14-18

Entrevistes
a agents
comercials
pàg. 20-23

¿Buscas a los mejores profesionales de la venta?



Nuevo **Portal de Empleo**
DE LOS **AGENTES COMERCIALES** DE ESPAÑA

Entra ya en **www.cgac.es** y dáte de alta



cgac.
Consejo General de
Colegios de Agentes
Comerciales de España

1926
2016 ANIVERSARIO

**Hazte AGENTE
COMERCIAL
Colegiado.**



EL DESTACAT:
Pla d'Ocupació Jove

coac.

Edita

**Col·legi Oficial d'Agents Comercials
de Girona i Comarques**

C. Nou, 8, pral 4a.
Tel. 972 20 20 40. Fax. 972 22 27 80
A/e: girona@cgac.es
17001 Girona
www.coacgirona.com

 facebook.com/coacgirona

 @COACGI


Consell Editorial

Junta de Govern del COACGC:

Josep Burgas
Lluís Font
Rosa Guinó
Xavier Seguranyes
Ramon Matas
Amadeu Pardo
Eusebi Fernández

Redacció, disseny i publicitat

**Plural Comunicació,
gabinet de comunicació i premsa**

Av. Sant Francesc, 4, 3r 1a. 17001 Girona
Tel. 972 22 23 70
A/e: info@pluralcomunicacio.com
www.pluralcomunicacio.com
 @ComunicaPlural

Impressió: Impremta Pagès

Distribució: Giromail

Dipòsit legal: GI 521/93

La direcció de la revista no es fa responsable
de les opinions emeses pels autors dels articles.

Pàgina —

- 3 Sumari**
- 4 Editorial**
Seguim endavant, amb força, amb ganes i projecció
Josep Burgas
- 5 El destacat**
Pla d'Ocupació Jove
- 6-13 Serveis col·legials i borsa de treball**
- 14-18 Notícies i formació**
- 19 Amb firma**
Neurovendes: eficàcia en la comunicació
Xavier Olivella & Laura Marin
- 20-23 En primera persona**
Rafael Oliva, l'experiència
Josep Vilardebó, la veterania en actiu
Cristian Borrego, noves generacions
- 24 Pinzellada de l'expert**
Un cop d'ull a l'armari tecnològic
Raül Ferragut
Professional individual o societat mercantil
Grup Simon Assessors
- 26 Espai de consulta**
L'empresa per a la qual treballa vol prescindir
dels meus serveis, a què tinc dret?



Seguim endavant, amb força, amb ganes i projecció

[Josep Burgas i Cifuentes, President]



Josep Burgas (al centre) amb l'actual Junta de Govern del Col·legi Oficial d'Agents Comercials de Girona i Comarques

Tal com diu el president del Consell General de Col·legis d'Agents Comercials d'Espanya, l'amic Mestre, són poques les institucions que han complert o s'aproximen a complir els 100 anys d'història. Els Col·legis d'Agents Comercials de bona part de l'Estat són una d'elles, tot i que la nostra entitat, la gironina, data del 13 de maig de 1927.

Els col·legis han tingut en el decurs de la seva història el seu paper, d'acord a cada època i a les necessitats dels professionals que han operat en cada moment. No obstant, la col·legiació sempre ha tingut un objectiu comú i que ara recordem amb motiu de l'efemèride: hem estat cabdals en el desenvolupament de les relacions comercials a l'Estat espanyol, a Catalunya i també a Europa.

Darrere de les relacions comercials situem als nostres col·legiats i col·legiades per als quals desenvolupem a diari, des de les juntes de govern locals i també,

a Catalunya, des del Consell Català, els plans d'actuació per fer créixer i protegir la professió, oferint eines i serveis que ajudin a millorar la pràctica professional dels agremiats.

Des del col·legi de Girona volem subratllar tres actuacions. D'una banda, el treball que estem duent a terme a través del Pla d'Ocupació Jove i que ja comença a donar els fruits; d'altra banda, la dinamització de les ofertes de representació amb un seguiment personalitzat i efectiu, amb bons resultats tant per a l'empresa que oferta com per al professional que està cercant; i en tercer terme, el Pla de Formació gratuït per als nostres col·legiats i col·legiades, dissenyat per treure'n el màxim profit en la nostra quotidianitat. Caldrà sumar-hi el desplegament de serveis i acords que afegim any rere any al catàleg de la nostra corporació.

Aquest número de la revista col·legial té la voluntat de ser una pinzellada de la nostra activitat més local i és un com-

plement a la informació que de manera habitual us oferim pels diferents canals de comunicació del col·legi. No deixeu de seguir-nos a través de la pàgina web col·legial, del butlletí mensual o dels perfils corporatius dels canals socials de la de la institució per estar al dia de les diferents accions que duem a terme.

Content, agraït i orgullós de presidir el Col·legi d'Agents Comercials de Girona i Comarques us demano que sigueu portaveus d'aquesta gran organització que és col·legi i que està al servei de tots els col·legiats i col·legiades. Aquest teixir entre tots, treballant en xarxa, és el que ens projecta cap al futur. Estic fermament convençut que continuem sent un dels col·legis més considerats de tot l'Estat espanyol, i des del qual podem treballar i molt per a totes les persones que fan de la venda el seu present i futur. Sols anem més ràpid però junts arribarem més lluny; per tant, comptem amb tots vosaltres per seguir endavant!

Pla d'Ocupació Jove

Aquest Pla té com a finalitat ajudar als joves menors de 35 anys a crear el seu propi lloc de treball com Agent Comercial col·legiat

El Col·legi d'Agents Comercials de Girona i Comarques fa més d'un any que va impulsar el **Pla d'Ocupació Jove** dirigit a persones de 18 a 35 anys que es vulguin dedicar a l'ofici de les vendes com a agents comercials col·legiats. Aquest Pla compta amb el suport del Ministeri d'Ocupació i Seguretat Social, a través de la concessió del segell d'entitat adherida a l'Estratègia d'Emprenedoria i Ocupació Jove 2013-2016 al Consell General d'Agents Comercials de l'Estat espanyol (CGAC), del que en forma part el col·legi gironí. Les accions estan orientades a facilitar al col·lectiu la formació i l'acompanyament necessaris en els primers passos dins de la professió.

“Aquesta iniciativa compta amb el suport del Ministeri d'Ocupació i Seguretat Social”

El programa inclou un seguit de mesures que comencen per la col·legiació gratuïta (entrada i sis primeres quotes) i la realització del curs d'accés a la professió d'agent comercial, que dóna dret al títol oficial d'Agent Comercial Col·legiat expedid pel Ministeri d'Ocupació. La formació, de caràcter *online*, és impartida pel Centre d'Estudis Econòmics i Comercials (ICEX-CECO) i l'objectiu és formar als alumnes en els coneixements necessaris per exercir la venda professionalment, tant des de la vessant legal, fiscal i administrativa, com en l'àmbit més tècnic de la negociació, la comunicació i les noves tecnologies aplicades a la professió.

D'altra banda, la corporació acompanya al nou col·legiat en el seu camí de recerca de feina segons perfil i borsa de treball col·legial. Així mateix, se li ofereix una pàgina web professional, a més de poder beneficiar-se de la cartera de serveis col·legials.

- Curs d'accés a la professió (60 €, bonificables). Obtenció títol oficial
- Pràctiques amb companys col·legiats
- Assegurança de vida gratuïta per un any
- Borsa de treball (COAC Girona, Portal de Empleo i Commercial-Jobs)
- Web professional i correu electrònic corporatiu (sense cap cost)
- Suport i assessorament laboral, jurídic i fiscal
- Inscripció col·legial i sis quotes mensual gratuïtes
- Tots els avantatges de la col·legiació
- Pla de Formació orientat a la pràctica professional.

“La corporació acompanya al nou col·legiat en el seu camí de recerca de feina segons perfil i borsa de treball col·legial”



L'objectiu del col·legi és ajudar als joves que volen fer de la venda el seu futur professional. A la fotografia: agents comercials adherits al Pla d'Ocupació Jove treballant a la seu del col·legi.



L'adhesió al Pla d'Ocupació Jove ha ajudat a alguns joves a crear la seva pròpia empresa. A la fotografia, la Patrícia, un dels exponents durant un reportatge de la TV Girona proposat pel col·legi al centre d'estètica que ara dirigeix la jove col·legiada.

Els avantatges de ser agent comercial col·legiat/col·legiada són múltiples, tant des de la vessant professional, com l'econòmica i també des del punt de vista de les relacions socials.

Què vol dir ser agent comercial col·legiat?

Estar col·legiat vol dir entrar a formar part d'una gran organització professional que vetlla cada dia pels teus interessos professionals. Si ets agent comercial i estàs col·legiat o col·legiada, tens a la teva disposició molts serveis que fan més fàcil la teva vida i el teu treball. Tens una organització que et promociona, et forma i t'informa.

Com?

A través del pagament d'una quota col·legial de 22 euros/mes. Aquesta quota és deduïble fiscalment al 100%.

De quins serveis es pot beneficiar l'agent comercial col·legiat?

- Obtenir el títol oficial expedit pel Ministeri d'Economia i Competitivitat.
- Accedir a una borsa de treball a través de la qual milers d'empreses sol·liciten venedors.
- Disposar d'un planter d'assessors per als assumptes jurídics, laborals, empresarials, fiscals, comptables, financers i d'inversió.
- Disposar gratuïtament d'una assegurança per mort per diferents causes, invalidesa de 36.000 euros i cobertura en viatges (nacional i estranger) 24 hores al dia, 365 dies l'any.
- Pla de formació gratuït segons les necessitats professionals (noves tecnologies, *Social Media* per a agents comercials, estratègies comercials, coaching, etc.).
- Entrada de franc a salons i fires comercials.
- Ús gratuït de les instal·lacions i equipaments de tots els col·legis d'agents comercials de l'Estat espanyol.

- Ús gratuït de les oficines de la Internationally United Commercial Agents and Brokers (IUCAB) a 18 països europeus.
- Importants avantatges i descomptes en serveis mèdics, combustible, telefonia i comunicacions, assegurances de salut, compra i lloguer de vehicles, aparcaments, vols i transports, hotels a nivell nacional, centres d'oci i culturals, etc.

Des del moment en que ets agent comercial col·legiat entres a formar part de diferents organitzacions i dels serveis que presten:

- Consell General dels Col·legis d'Agents Comercials d'Espanya.
- Consell de Col·legis d'Agents Comercials de Catalunya.
- Fundació dels Agents Comercials.
- Cambra de Comerç, Indústria i Navegació de Girona.
- El Club Cambra de les Cambres de Comerç de Girona, Sant Feliu i Palamós.
- Federació d'Organitzacions Empresarials de Girona (FOEG).
- Llotja de Contractació de Girona.
- Fira de Girona.
- Internationally United Commercial Agents and Brokers (IUCAB).

"Els agents comercials col·legiats poden fer ús de les instal·lacions col·legials per realitzar presentacions, organitzar reunions, etc. El col·legi disposa de diferents despatxos, sala d'actes, biblioteca, TV i vídeo, projector. Internet."





Ofertes i promocions de col·legiat a col·legiat

Amb l'objectiu de dinamitzar els negocis i alhora propiciar el benefici entre companys, el col·legi ha creat un nou servei que s'ha batejat amb el nom d'Ofertes entre Col·legiats. Aquest consisteix en promoure ofertes exclusivament entre col·legiats i col·legiades. El col·legi es fa càrrec de la gestió, dinamització i comunicació al col·lectiu. Només cal que us poseu en contacte amb la Sra. Anna López, responsable del Servei d'Atenció al Col·legiat i comunicar la vostra oferta.

**NOU
SERVEI**

Comunica't amb nosaltres, t'ho posem fàcil

Amb l'objectiu de mantenir una comunicació àgil i efectiva amb els col·legiats i col·legiades, us recordem que editem un butlletí digital del col·legi, a través del qual us informem de les activitats, nous serveis, promocions o ofertes dirigides única i exclusivament a vosaltres, els col·legiats/des. Aquest butlletí s'edita periòdicament i el rebreu directament al vostre correu electrònic; només cal que us inscriviu al web: www.coacg.cat.

També us recomanem que us mantingueu informats de les novetats col·legials als perfils corporatius de  i .

Assessoria fiscal, comptable i laboral



Experts en l'assessorament als agents comercials sobre la normativa tributària específica del col·lectiu, així com en els problemes que puguin sorgir en les seves relacions amb l'Administració Tributària.

Girona
C/ Barcelona, 16, pral.
17002 Girona
Tel. 972 202 202
Fax 972 215 258
info@grupsimon.com

Cassà de la Selva
Pl. de la Coma, 30, entl. A
17244 Cassà de la Selva.
Tel. 972 461 492
Fax 972 463 376
info@grupsimon.com

Caldes de Malavella
C/ Prim, 5
17455 Caldes de Malavella
Tel./Fax 972 472 027
info@grupsimon.com

Figueres
Plaça del Sol, 7
17600 Figueres
Tel. 972 503800

ELABORACIÓ
DE LA DECLARACIÓ
DE LA RENDA
PER NOMÉS
45 €

Assessorament financer, inversions i gestió del patrimoni



Estudi i planificació per a cada client, amb productes a mida.

Assessorament en valoració i anàlisi immobiliària

Empresa especialitzada en valoració, assessorament i anàlisi immobiliària a Espanya i Llatinoamèrica. Tinsa realitza informes de valoració sota qualsevol normativa nacional i internacional i per a tot tipus de finalitats (garantia hipotecària, herències, comptable, etc.).

Assessoria jurídica

El servei jurídic del col·legi està disponible per a l'assessorament i resolució en litigis de caràcter professional que tinguin lloc entre el col·legiat i les seves empreses representades, com per a altres qüestions que puguin sorgir durant el desenvolupament de la tasca diària laboral dels col·legiats.

Lletrat Manuel de Eugenio Lagresa

Carrer Juli Garreta, 16, entresòl 1a. 17002 Girona
Tel.: 972 22 67 15
manueldeeeugenio@gmail.com

Assessorament jurídic general

- Consultes professionals
- Redacció de contractes d'agència
- Informe sobre contractes d'agència
- Reclamacions d'indemnitzacions per clientela
- Reclamacions d'indemnitzacions per danys i perjudicis
- Reclamació de comissions.

Infraccions de trànsit

- Formulació d'escrit d'al·legació
- Recursos de reposició i d'alçada
- Recursos contenciosos administratius.

Accidents de circulació

- Petició d'atestats
- Reclamacions prèvies
- Demandes per reclamació de danys i lesions
- Denúncies.

Assessorament en TIC



Empresa informàtica enfocada al desenvolupament de projectes a mida i consultoria tecnològica (estratègia empresarial, gestió de persones, gestió del canvi, acompanyament en processos d'internacionalització, optimització d'equips comercials, KPI's, etc.).

Viu tranquil

Vint-i-dos anys de trajectòria en el món de les assegurances m'han ensenyat a posar-me a la pell de diferents col·lectius, veure els riscos a què estan sotmesos i valorar com cobrir-los amb les pòlisses d'assegurances òptimes a cada necessitat. En el cas del nostre col·lectiu d'agents comercials, hi ha diverses pòlisses que cobreixen molts dels riscos que poden fer trontollar l'exercici de la nostra tasca professional i la nostra estabilitat personal.

Una bona assegurança de vida no pot compensar els danys emocionals d'un sinistre, però sí ajudar a mantenir tant la nostra qualitat de vida com la de la nostra família si inesperadament faltem o patim una invalidesa.

Els autònoms necessitem una bona cobertura amb baixa diària tant per malaltia com per accident que ens permeti cobrir totes les despeses personals i d'empresa (ens caldrà contractar algú que cobreixi els nostres compromisos amb les marques que representem).

Una bona pòlissa de cotxe ens ha de garantir un cotxe de substitució, i cobertura en cas de retirada de carnet.

I, sens dubte, ara que encara estem actius hem d'anar pensant en la modalitat d'estalvi que més s'adapti a cada època de la nostra vida.

Si voleu viure tranquil·les i tranquils, dediqueu uns minuts a revisar si teniu aquests riscos coberts en les vostres pòlisses actuals. Si se us fa feixuc, compteu amb mi per a donar-vos un cop de mà!

La vostra companya
Maria Rosa Agustí i Rigall

(maria rosa Agustí)

Allianz

Agent d'assegurances exclusiva Allianz C0109404342L

Joaquim Vayreda 57
17001 Girona
Telf. 657 983 371
mr@mariarosaagusti.cat
www.mariarosaagusti.cat



packsolutions
Grup Simon Assessors

AMB LA SOLUCIÓ INTEGRAL PACK SOLUTIONS ET PORTEM

LA CLAU DE LA TRANQUIL·LITAT

Servei integral d'assessorament i gestió a un preu tancat, sense sorpreses ni imprevistos



- Assessorament per a la teva empresa
- Gestió fiscal, laboral, comptable i jurídica
- Plataforma de gestió online 24/7

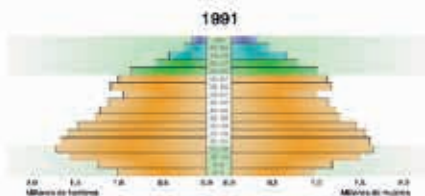
Tot inclòs des de : 45,50€/mes
+IVA, per a un autònom

Informa't i calcula el teu preu al nostre web www.packsolutions.es

Fins a quan hem d'estar treballant?

Tots hem fet el càlcul alguna vegada: quant necessito per deixar de treballar i dedicar-me al que m'agrada?

Tots volem deixar de treballar i viure millor. I és normal: solem buscar estabilitat i tranquil·litat en la nostra vida, ja sigui en l'àmbit personal o en el laboral. Tots hem fet el càlcul alguna vegada: quant necessito per deixar de treballar i dedicar-me al que m'agrada? La hipoteca, el préstec del cotxe o els nens són els sospitosos habituals d'aquesta llista de coses que consumeixen la major part dels recursos, tant temps com a econòmics, de les llars, una llista que marca el pas sobre la nostra jubilació i sobre el nostre temps lliure. I si estàs esperant a la jubilació per poder dedicar-te al que t'agrada, pensa-t'ho dues vegades. Una imatge val més que mil paraules: segons dades de l'Institut Nacional d'Estadística, aquesta era la piràmide poblacional espanyola en 1991.

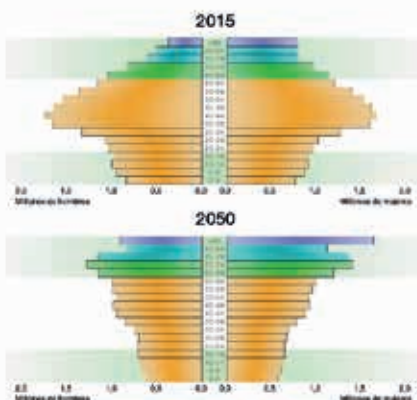


Si observem l'evolució de la mateixa fins als nostres dies, és fàcil obtenir algunes conclusions:

El nostre índex de natalitat és profundament negatiu. De fet, segons el rànquing de natalitat aportat per la CIA, de 221 països ens trobem en el lloc 182 en naixements per

habitant.

No obstant això, sobre la base de les dades de l'Institut d'Estudis Econòmics, Espanya lidera l'esperança de vida en la Unió Europea i ocupa el quart lloc en el rànquing de l'OCDE.



Però, si cada vegada hi ha menys persones treballant i, no obstant això, vivim més... com es pagaran les nostres pensions en el futur? Com ens dedicarem a allò que tant ens ve de gust, com viatjar o donar-nos un caprici?

"És molt recomanable el parar-se un minut i veure on s'està i on es vol anar. Vivim en un món en el qual per dedicar-te al que t'agrada necessites recursos, normalment temps i diners. Si et jubiles jove però tens una pensió molt baixa i estàs sense recursos poc podràs

fer. Tampoc serveix treballar fins als 70 per després tenir un capital o jubilació que et permeti viure sense molt marge per fer això que tantes ganes tenies. La planificació financera a tots els nivells, personal o professional, és el full de ruta que et permet aconseguir aquests dos recursos, temps i diners, disponibles quan els necessitis. Són estratègies que grans corporacions porten emprant anys, i que ara s'apliquen a la petita empresa, i cada vegada en major mesura a entorns familiars. És la diferència entre el m'agradaria i el podré fer-ho. Encara que sempre ets a temps, com més jove es comenci millor." afirma Àngel Galindo, expert en planificació financera amb 10 anys d'experiència.

La planificació financera és un servei a la disposició de particulars i empreses que ajuda a definir l'esquema que permet augmentar el capital disponible sense comprometre la disponibilitat d'aquests actius. Aquests serveis estan a l'abast de qualsevol persona o negoci, i poden modificar-se segons variïn les necessitats de cada moment, evitant l'anomenat "efecte segrest" que es dona en productes de banca com les hipoteques.

La solució passa per rebre un assessorament personalitzat i imparcial en planificació financera, ja que ningú planifica fracassar, però moltes persones precisament fracassen per no planificar correctament.



BARYMONT & ASOCIADOS Expertos en planificación financiera

Els convidem a assistir a una de les nostres Conferències de Planificació Financera, inscrivint-vos a: www.barymont.com/eventos/

www.barymont.com/futuro

GIRONA
Carrer Pla de Salt 14 Oficina 8-A
17190, Salt - GIRONA
Tel. 972405946

CENTRAL
Centro de Negocios El Crucero, 5 Bl. B, Of.B-5 y B-7
Revilla de Camargo 39600
Tel. 942565216

Descomptes en combustible

**SOLRED**

- Diesel
 - 1,2 ct. euros/litre per a tots els consums realitzats a través targeta Solred a la Xarxa d'Estacions de Servei Repsol (marques Repsol, Campsa i/o Petronor).
 - 3.9 ct. euros/litre addicionals per als consums realitzats en una Xarxa de EESS preferents de Repsol (marques Repsol, Campsa i / o Petronor).
- Benzina
 - 1,8 ct. euros/litre per a tots els consums realitzats a través targeta SOLRED a la Xarxa d'Estacions de Servei Repsol (marques Repsol, Campsa i/o Petronor).
 - 0.6 ct. euros/litre addicionals per als consums realitzats en una Xarxa de EESS preferents de Repsol (marques Repsol, Campsa i / o Petronor).
- Factura mensual amb l'IVA desglossat - sense aval bancari (amb estudi de risc)
- Promoció VIA T (1r gratuït. 2n, 20 euros IVA inclòs).
- Benzineres especials EESS. Més de 2.500 Estacions de Servei Preferent de les xarxes Repsol, Campsa i Petronor.

**CEPSA Star Direct**

- Dièsel òptima: 8,5 ct./litre
- Dièsel i benzina: 7 ct./litre
- Sense aval bancari
- Factura mensual amb l'IVA desglossat.

Tractaments preferencials, només per a agents comercials col·legiats

Sabadell
Professional



Avantatges Compte Expansió PRO. El primer compte que treballa en PRO dels Agents Comercials de Girona:

- Abonament del 10% de la quota col·legial fins a un màxim de 100€ anuals per compte, per a quotes domiciliades a Banc Sabadell. L'abonament es farà durant el mes de gener de l'any següent.
- 0 comissions d'administració i de manteniment.
- 3% de devolució dels rebuts domèstics principals (llum, gas, telèfon, mòbil i Internet), fins a un màxim de 20 euros al mes, any rere any.
- Transferències: en euros, sense comissions, tant nacionals com a països de l'EEE.
- Targeta de crèdit Visa Clàssic sempre gratuïta.

Per a altres productes i avantatges, contactar amb la secretaria del col·legi, oficines del Banc Sabadell o bé trucar al 902 383 666.

Serveis mèdics



El Col·legi Oficial d'Agents Comercials de Girona ha designat la Mútua General de Catalunya com a mutualitat per prestar les cobertures asseguradores a tots els associats i als seus familiars. Gràcies a l'acord de col·laboració, els col·legiats del COACG gaudiran d'unes condicions especials en la concertació de les assegurances de salut i serveis de la Mútua.

Avantatges per als col·legiats i els seus familiars de primer grau.



Descompte del 15% sobre la tarifa oficial vigent del centre de Girona (GI-0006), en les obtencions i/o renovacions de qualsevol certificat mèdic psicotècnic. Queden exempts d'aquest descompte: els menors de 25 anys, jubilats, aturats i famílies nombroses, que ja disposen de tarifes especials.

En contractar l'assegurança de salut, les tres primeres quotes gratuïtes.



- Higiene bucal, amb revisió gratuïta inclosa 25 euros
- Implantologia, inclou implant i corona 990 euros
- Ortodòncia 25% dte., inclou *Invisalign*
- Serveis gratuïts: 1a visita, revisions i radiografies intrabucales
- Finançament a 18 mesos sense interès
- 20% de descompte en la resta de tractaments.

Som OPEL PARTNER



Descomptes de fins al 40% del preu de mercat del vehicle (no excloent amb altres campanyes i ajuts del govern, com plans PIVE)

Beneficiaris: agents comercials col·legiats, familiars directes, empleats dels col·legis d'agents comercials i empleats que puguin tenir qualsevol col·legiat.

Recordeu:
els agents comercials col·legiats tenim dret a desgravar el 100% de l'IVA en l'adquisició d'un vehicle nou.

RACC

- 50% de descompte en la quota del 1r any del soci RACC
- Quota anual gratuïta per als socis RACC i agents col·legiats menors de 18 anys
- Descompte de fins a 45 euros en l'assegurança del cotxe i 30 euros en una targeta de benzina
- 20 euros de regal en l'assegurança de la llar
- 100 euros de regal si el col·legiat contracta l'assegurança de la llar per primera vegada amb el RACC i segona residència
- No us perdeu les ofertes exclusives per al nostre col·lectiu!

VUELING



- 30% de descompte en la tarifa Excellence (bitllets nacionals i internacionals. Descompte no aplicable del 15 de juliol al 15 de setembre).
- Avantatges tarifa Excellence: seient Excellence, flexibilitat total per fer canvis, facturació de maleta, taulells de facturació exclusius, carril ràpid al filtre de seguretat, accés a sales VIP, embarcament preferent, espai reservat per a l'equipatge de mà, càtering a escollir al moment, possibilitat d'acumular punt.

Per acollir-se al descompte, els col·legiats/des han de sol·licitar un codi d'accés al col·legi de Girona, i introduir-lo a la pàgina web: www.vueling.com/empresas

O₂ Centre Wellness Parc del Migdia

O₂ Centre Wellness Parc del Migdia ofereix un descompte permanent del 10% a la seva quota per a tots el col·legiats, una hora d'entrenament personal gratuïta i una sessió amb armilla d'electroestimulació.

Avinguda Pau Vila i Dinares 20, 17003 Girona. Tel.: 972 21 02 68
www.o2centrowellness.com

Descomptes especials en la xarxa d'aparcaments Saba

- 7% de descompte a la tarifa de rotació
- 15% de descompte per a noves altes a qualsevol modalitat d'abonament
- Vals Tempo: fins al 60% de descompte a la tarifa de rotació (10 unitats en 6 h, 8 h, 10 h i 12 h).
- Vals Nocturn: preu especial en la tarifa de 20.00 h a 07.00 h (25 unitats).

Hotels



Mitjançant l'acord de col·laboració signat amb les principals cadenes hoteleres, els membres del Col·legi Oficial d'Agents Comercials de Girona i Comarques poden gaudir de descomptes d'entre un 7% i un 30%, en estades en hotels d'àmbit nacional i internacional.

La Borsa de Treball del Col·legi Oficial d'Agents Comercials de Girona i Comarques és un dels serveis més sol·licitats pels professionals de la venda i per les empreses que necessiten d'agents per comercialitzar els seus productes.

El col·legi de Girona disposa d'una borsa de treball pròpia que es pot consultar a la pàgina web de la corporació: www.coacg.cat; així mateix, els agents comercials col·legiats tenen accés gratuït a les borses de treball en línia exclusives per a ofertes del sector comercial al nostre país: Portal de Empleo i Commercial Jobs, creats per posar en contacte a empreses i agents comercials de tot l'Estat espanyol.

En ambdós casos, els agents comercials de tot l'Estat espanyol poden registrar-se gratuïtament com a "demandants". Les empreses que busquen agents comercials de qualsevol sector es donen d'alta al portal, estatal o al propi del col·legi gironí, posteriorment, un cop identificades, inscriuen una oferta de representació. L'empresa gestiona les candidatures dels col·legiats a través del seu accés privat al portal. El tret diferencial de Girona és que el seguiment entre l'empresa que oferta la feina i l'agent comercial interessat és realitzada de forma personalitzada.

Per la seva banda, els agents comercials col·legiats de qualsevol col·legi d'Espanya es poden inscriure a aquestes ofertes de forma il·limitada i gratuïtament.

Ofertes d'interès



ELECTRÒNICA, INFORMÀTICA I COMUNICACIÓ

Ref. 042/2015 Targetes de presentació digital. Icardline llança al mercat la nova targeta de presentació digital, producte que serveix per a totes les persones i empreses que es vulguin donar a conèixer. Targetes digitals basades en el màrqueting viral.

Agent comercial autònom a qui li agradi la tecnologia. Contracte mercantil i molt bones condicions.



RAMADERIA

Ref. 10/2016 Laboratoris especialitzats en la fabricació de productes naturals per a la higiene, la salut i l'alimentació animal, especialment per al boví lleter, precisa professional de la venda col·legiat introduït en el sector ramader a nivell nacional. Comissió a negociar.



CONSTRUCCIÓ I METAL·LÚRGIA

Ref. 13/2016 Obres públiques. Empresa constructora.

Agents comercials per a la contractació d'obres a particulars i públiques. Sou fix, comissions, cotxe d'empresa, gasoil i mòbil d'empresa. Zones a representar: Girona i sud de França.

Ref. 15/2016 Marbres i material sintètics. Empresa del sector de la construcció.

Agents comercial autònom per representar i per ampliar la cartera de clients. Busquem persones especialitzades en el sector. Zones de representació: Girona i França.



PRODUCTES QUÍMICS I PLÀSTICS

Ref. 6/2016 Lasurs a l'aigua, vernís o dissolvent i desinfectants per a càmeres frigorífiques.

Agent comercial autònom, introduït en magatzems de pintura o tallers de fusteria.



ALIMENTACIÓ I BEGUDES

Ref. 05/2016 Vins i caves.

Agent comercial autònom, amb cartera de clients pròpia per vendre productes relacionat amb begudes alcohòliques. Zones de representació: Girona i província.



SERVEIS

Ref. 43/2016 Empresa d'assegurances de salut, decessos, accidents, llar, auto i negoci.

Agent comercial dinàmic amb ganes de superació i de desenvolupar-se professi-



onalment dins d'una gran empresa. Persona preferiblement amb experiència en el sector, estudis de grau mitjà, amb capacitat d'empatitzar amb clients i de cercar nous clients a porta freda. Habilitats de treball en equip.

S'ofereix contracte mercantil. Fix i comissions (nova producció i cartera), ràpels trimestrals, incentius extraordinaris per campanya. Possibilitat de viatges d'incentius. Formació continuada a càrrec de l'empresa i possibilitats de promoció.

Ref. 48/2016 Assessor financer en serveis de jubilació, assegurances (vida, baixa laboral), inversions banca minoritària.

Agent comercial proactiu amb dots comunicatives, capacitat de treball en equip i orientació al client i a la venda. S'ofereix pla de carrera professional. Zones de representació Girona.

Ref. 25/2016 Dispositius per reduir els efectes produïts per l'excés de contaminació electromagnètica: VM SYSTEM i Pack d'auto col·locació PHA2.

Agent comercial autònom amb experiència dins el sector. Imprescindible que parli anglès i cotxe propi. S'ofereix: variables amb percentatge fix mínim.

Ref. 04/2016 Publicitat.

Revista de caça en expansió cerca agents comercials autònoms per mantenir i ampliar la seva cartera de clients. Zones de representació a Catalunya.



EFICIÈNCIA ENERGÈTICA

Ref. 048/2015 Empresa fabricant de lluminàries LED en EXPANSIÓ líder en el mercat.

Agent comercial per a incorporació immediata. Selecciona comercials per a tot Catalunya. Persona amb habilitats comercials, preferiblement amb experiència, seriosa, professional i amb ganes de treballar.

Ref. 22/2016 Agència energètica dedicada a reduir les factures de la llum, sense cost ni inversió per part del client. Fem un estudi gratuït, arribant a aconseguir un estalvi del 20%. Cerca agent comercial autònom. Comissions per contracte.

Ref. 2/2016 Empresa del sector d'energies renovables.

Agent comercial proactiu, amb capacitat de treballar en equip i amb un bon nivell d'anglès parlat i escrit. Perfil comercial directe. Es valorarà experiència en el sector. S'ofereix incorporació a l'empresa en règim general, sou brut base de 18.000 € i comissions mensuals en funció d'objectius. Formació a càrrec de l'empresa. La feina comercial es gestiona des de l'oficina.



Comercial-Jobs

comercial-jobs.com

- > Necessites un comercial titulat per a la teva empresa?
- > Busques empreses per representar?

Comercial-Jobs.com compta amb més de 50.000 professionals col·legiats de tots els sectors i més de 3.500 empreses. Dóna't d'alta gratuïtament

borsa
empreses
sectors
ofertes
comercials
feina
col·legiats
PROFESSIONALS
comercials
borsa
agents
col·legiats
professionals
sectors
empreses

Informa't al 93 231 94 12 / ofertas@comercial-jobs.com · www.comercial-jobs.com



Participació en la jornada "Emprendre a l'espai transfronterer català"

El 30 de març, el col·legi va estar convidat a participar en la jornada "Emprendre a l'espai transfronterer català", organitzada per la Cambra de Comerç de Girona. El president de la corporació col·legial, Josep Burgas, va intervenir com a ponent en la taula rodona dedicada als testimonis de directius d'empresa. La jornada també va comptar amb espais dedicats a la "Interculturalitat. Com millorar la comunicació entre nosaltres i junts a l'espai català transfronterer?", "Projectes de cooperació territorial i de suport a les empreses amb finançament europeu", el "Pla Juncker d'inversions", la "Cooperació empresarial europea", el "CCI PIRINEUSMED" i amb una segona taula rodona sobre la "Governança de l'empresa".

Josep Burgas durant la seva intervenció en la taula rodona dedicada als testimonis de directius d'empresa.



Assemblea general ordinària

El 21 de març, el col·legi va dur a terme la primera assemblea general de 2016 de la corporació gironin. Es va procedir a la lectura i aprovació de l'acta de l'assemblea anterior, celebrada el 28 de desembre de 2015 i es va informar del balanç de 2015, que també es va aprovar.

La taula va posar en valor els serveis col·legials i va recordar als assistents que la quota col·legial es desgrava al 100% de la declaració de la renda. "Estar col·legiat et permet també, entre d'altres coses, desgravar-te el 100% de l'IVA de la compra del cotxe", va destacar el president, Josep Burgas. Per la seva banda, l'advocat del col·legi, Manuel de Eugenio, va fer un breu repàs de les consultes i temes arribats a l'àrea jurídica, per oferir una visió dels problemes que plantegen els agents col·legiats i casos resoltos.

Els col·legiats tenen a la seva disposició la documentació lliurada en assemblea. Tots els interessats es poden posar en contacte amb la secretaria col·legial.



La Calçotada dels agents comercials

El 14 de febrer, el col·legi de Girona va organitzar de nou la tradicional calçotada dels agents comercials, oberta a tota la col·legiació, família i amics. La calçotada, celebrada enguany al restaurant la Masia de Sant Climent de Peralta, va ser una bona ocasió per retrobar-nos amb companys de professió en un ambient distès i festiu.

Col·legiats i les seves famílies van fer que la calçotada fos novament un èxit.



Distribuidor Autorizado
Vodafone



Departament d'Empreses i Autònoms

Girona
C/ Francesc Macià, 55-57
17190 Salt
Tel. 972105105

Barcelona
c/ Melcior de Palau, 135 Esc. B
08003 Barcelona

Reconeixement als agents comercials veterans

La Festa Patronal reconeix la veterania i la trajectòria dels agents comercials col·legiats amb més antiguitat a la corporació

El Col·legi d'Agents Comercials de Girona i Comarques va celebrar el 20 de desembre de 2015 la festa patronal de la col·legiació, un acte dedicat als més veterans de la corporació. El programa va començar a primera hora, amb la Missa en honor a la Verge de l'Esperança, patrona dels agents, i en record als companys difunts. Després, les instal·lacions col·legials van acollir l'acte de lliurament dels diplomes als **25 d'anys d'antiguitat que aquest any complien 28 col·legiats**. El president de la corporació, Josep Burgas, va fer menció especial als col·legiats **Jaume Font, Esteve Puigdemont i Max Fisher, pels 50 anys d'antiguitat col·legial. Enhorabona a tots i a totes!**

Com cada any, la diada patronal va comptar amb participació de les institucions gironines que van estar representades per Marta Madrenas, en aquell moment regidora d'Urbanisme i Activitats de l'Ajuntament de Girona; Jaume Fàbrega, vicepresident de la Cambra de Comerç de Girona; Domènec Morera, president de la Llotja de Girona; i Narcís Mateu, president de la SECOT a Girona. Durant l'acte parlamentari, el president del Col·legi d'Agents Comercials de Girona, Josep Burgas, president

alhora del Consell Català de Col·legis d'Agents Comercials, va posar l'accent en la trajectòria dels col·legiats homenatjats i va destacar el bon posicionament de l'entitat gironina respecte als col·legis d'agents comercials de la resta de l'Estat espanyol. Burgas també va destacar el "repunt de l'economia, fet que s'ha notat en general en un increment de les vendes dels agents dels diferents sectors". Per la seva banda, Marta Madrenas va tancar l'acte posant de relleu la tasca de la corporació vers la professió i va felicitar als col·legiats més antics, que aquest dia eren els protagonistes.



Moments dels parlaments oficials del dia de la Festa Patronal.

Diplomes de Plata dels 25 anys de col·legiació

Maria Rosa Agustí; Ramon Aulet; Ramon Brugué; Miquel Colomer; Francesc Estañol; Joaquim Esteve; Feliciano Fernández; Joan Manel Fernández; José Manuel Fernández; José Fernández; Josep M. Figueras; Abel García; Jordi Garrido; Joan Guerrero; Baldiri Guitart; James Langdon-Davies; Josep Martí; Lluís Martí; Juan Manuel Martínez; Ramon Matas; Llorenç Planasdemunt; Josep Prat; Rosa Maria Presas; Rosendo Rus; Jordi Sala; Gemma Sendra; Josep Serra; i Josep Maria Vicens.



Foto de família dels agents comercials homenatjats.

La teva assegurança de salut des de **33,04 €** al mes*

i podreu gaudir **SENSE CAP COST** de tots els avantatges que ofereix

espaimútua

espaimútua *aniversaris* espaimútua *estudi* espaimútua *negocis* espaimútua *salut*

* Prima majoria any 2015 calculada per a una família de 5 membres (pare de 39 anys, mare de 38 anys, fills de 10, 7 i 5 anys), residents a Girona que té contractada l'Assegurança de Salut i a la qual s'apliquen els descomptes vigents.

MÚTUA General de Catalunya

Ronda St. Antoni M. Claret, 28 - 17002 Girona - T. 972 41 42 30
 Tinet, 5-11 - 08006 Barcelona - T. 93 414 36 00
www.mgc.es | mgc@mgc.es

Fira de Mostres 2015, una edició al servei del col·legiat



El Col·legi d'Agents Comercials de Girona i Comarques va valorar positivament la seva presència a la Fira de Mostres 2015, marcada per una alta participació col·legial i focalitzada en els joves i futurs professionals de la venda.

El 31 d'octubre es va celebrar el Dia de l'Agent Comercial, un acte organitzat per la corporació que reuneix cada any a la Fira de Mostres els professionals de la venda, representants de la col·legiació catalana i de l'Estat espanyol, amb presència de les institucions municipals i empresarials gironines. En aquesta edició, la diada va estar encapçalada per la conferència del director de Catalunya Emprèn, Pere Condom, al Saló de l'Emprenedoria, espai del certamen on el col·legi va estar present. Condom, que ha estat director de l'Oficina Universitat-Empresa de la Universitat de Girona (UdG) i director general de la Fundació Parc Científic i Tecnològic de la UdG, va centrar la seva intervenció en explicar els recursos i serveis existents als emprenedors.

Tot seguit, es va dur a terme el tradicional hissament de la bandera col·legial, davant de la porta principal del palau firal, i el recorregut guiat a la Fira de Mostres; els parlaments institucionals a l'espai de la Llotja de Contractació van posar punt i final a la celebració. Hi van participar la regidoria d'Ocupació, Empresa i Comerç de l'Ajuntament de Girona, Glòria Plana; el president de la Cambra de Comerç, Domènec Espadalé; i el president de la corporació col·legial, Josep Burgas. Durant la seva intervenció, Burgas, va posar de relleu les accions col·legials vers el col·lectiu de joves interessats en exercir professionalment com a agents comercials.

Conferència del director de Catalunya Emprèn, Pere Condom, al Saló de l'Emprenedoria.

D'esquerra a dreta, el president de la Cambra de Comerç de Girona, la regidoria d'Ocupació, Empresa i Comerç de l'Ajuntament de Girona, i el president del col·legi, Josep Burgas, durant l'acte parlamentari a la Llotja de Contractació de Girona.

Tradicional hissament de la bandera col·legial en el marc del Dia de l'Agent Comercial 2015.



El Col·legi d'Agents Comercials de Girona, centrat en els joves

Per segon any consecutiu, la presència del Col·legi d'Agents Comercials de Girona i Comarques en la Fira de Mostres es va centrar en la divulgació del Pla d'Ocupació Jove de la corporació. Al mateix temps, el col·legi va dedicar un dels estands a la promoció de col·legiats, oferint-los presència i suport en les seves activitats professionals. Aquests dies, alguns d'ells, van tenir l'oportunitat d'impartir conferències entorn de la seva activitat i promocionar el seu servei i/o producte.

L'altre gran eix de treball del col·legi a l'espai firal ha estat la gestió gratuïta de l'oferta de representacions i candidats en el moment a través del servei de recerca de Feina Activa.

La formació és una de les claus per garantir una projecció professional i augmentar la competitivitat dels agents comercials sigui quina sigui la seva opció laboral. Per aquest motiu, la formació s'ha convertit en un dels objectius prioritaris del col·legi. En aquest àmbit de treball, la corporació desplega cada any un pla formatiu de tallers que s'imparteixen mensualment de forma gratuïta per als col·legiats i col·legiades. Es tracta de sessions pràctiques sobre diferents matèries orientades a la millora d'aspectes concrets de la pràctica professional. Fem una ullada enrere per informar de les sessions que han obtingut més èxit entre la col·legiació.

Com potenciar el nostre lideratge personal i professional

El 13 d'abril vam organitzar la sessió "Com potenciar el nostre lideratge personal i professional", un taller a càrrec de Symbiosi, empresa experta en coaching, *Gestald*, intel·ligència emocional i *Mindfulness*. El taller va servir per donar a conèixer els 5 factors claus de l'autolideratge, aprendre a fomentar una actitud constructiva per millorar les relacions professionals i adquirir algunes de les eines per conèixer les fortaleses i vulnerabilitats d'un mateix i dels altres amb l'objectiu de millorar l'estil de lideratge i la negociació.



La sessió va generar un bon debat i participació entre assistents.



Campanyes efectives de telemàrqueting

El 24 de febrer, el col·legi va organitzar la sessió "Venda telefònica-telemàrqueting". Què cal saber per dur a terme una campanya de telemàrqueting efectiva? Quines mètriques hem d'aplicar? Aquests i d'altres interrogants sobre la venda telefònica van ser l'eix central del taller conduït pel gerent d'ICON Solucions Informàtiques, Rafael Aguilera.

El programa va tractar principalment: el màrqueting directe, la fitxa de la campanya – focus, l'obtenció de dades, la preparació del material, com es defineix el guió de la campanya, com marcar els objectius primaris i secundaris, la realització de la tramesa en format *emailing*, els elements bàsics de la trucada, la definició de les mètriques i altres aplicacions informàtiques. També es va fer un breu repàs als aspectes legals que s'han de tenir en consideració davant la campanya.

Els col·legiats interessats poden sol·licitar al col·legi la documentació lliurada.



Eines TIC per millorar la gestió comercial

El 25 de novembre de 2015 va tenir lloc a la seu col·legial una nova sessió formativa i pràctica sobre les xarxes socials. L'objectiu va ser donar a conèixer com aplicar aquestes eines al camp comercial. Es va fer un repàs dels diferents tipus de xarxes, els perfils més comuns, com funciona la publicitat als diferents canals i què cal tenir en consideració abans de posar-nos-hi. La sessió va anar a càrrec del director de projectes i del gerent d'Esolvo, David Passola i Raül Ferragut, col·laboradors de la corporació gironina.



Puntuen amb excel·lent el taller de neurovendes

El taller de neurovendes, celebrat el 26 de març de 2015, va obtenir una puntuació del 4,56 sobre 5 per part dels col·legiats assistents. Durant la sessió, a càrrec dels directius de NeuroManage, Xavier Olivella i Laura Marín, es va explicar que qualsevol decisió que prenem es dispara al cervell reptilià, i es va informar dels 6 únics estímuls als quals respon aquesta part del cervell per influir en les decisions del nostre interlocutor. També es va ensenyar a utilitzar l'eina del "Mapa VIP" per descobrir de manera molt ràpida i fàcil les motivacions ocultes del client i poder adaptar el servei o producte a aquestes motivacions per fer-lo més atractiu. Finalment es va mostrar el poder del "Mapa Polític", la importància de conèixer al client i com moure els fils adequats per arribar a les persones clau per a la presa de decisions.



El Col·legi de Girona aplaudeix el manteniment de la Directiva europea que regula el sector

La Comissió Europea decideix salvar la Directiva d'Agents Comercials (86/653/EEC) que regula l'exercici de la professió dins de la UE

Els 590.000 agents comercials d'Europa estan d'enhorabona. També els 1,7 milions de pimes que es recolzen en ells cada any per vendre els seus béns i serveis dins de la UE.

La Comissió Europea, que es troba immersa en un pla de reformes per alleugerir la legislació de la UE, ha decidit salvar la Directiva d'Agents Comercials (86/653 / EEC) que regula l'exercici de la professió dins de la UE. Aquest text, vigent des de 1986, ha estat proporcionant seguretat jurídica en el sector i ha potenciat les relacions comercials entre tots els estats membres de la Unió Europea durant els últims trenta anys.

En un informe d'avaluació legislativa que acaba de fer-se públic, la Comissió Europea recomana no derogar ni reformar

la Directiva d'Agents Comercials de 1986 i aposta per mantenir-la perquè empara a "un mercat molt important en continu creixement en diversos sectors de l'economia". Segons les dades comunitaris, més de 590.000 agents comercials generen cada any unes vendes de 260.000 milions d'euros i donen feina a més d'un milió de persones. S'estima que els agents europeus realitzen operacions comercials en nom d'1,7 milions d'empreses, el 88% de les quals són pimes.

Al nostre país, els agents comercials generen 55.000 milions d'euros de vendes l'any i donen feina directa a 288.000 persones. La seva tasca d'intermediació i representació és fonamental per a les 412.000 empreses espanyoles per a les quals treballen, en la seva immensa majoria pimes.

Una notícia històrica per a la professió

El president del Consell General de Col·legis d'Agents Comercials d'Espanya, Manuel Maestre, ha qualificat aquesta notícia d'"històrica" perquè "garanteix la continuïtat d'un marc jurídic estable i harmonitzat que ha permès impulsar les activitats dels agents comercials dins de la UE en un context de seguretat jurídica". El president dels agents comercials espanyols ha ressaltat que "la Comissió Europea ha decidit posar en valor el gran impacte social i econòmic dels agents comercials dins de la Unió Europea" en apostar per mantenir una directiva "crucial" que "empara i protegeix les seves relacions mercantils entre els diferents estats mem-

bres". Maestre destaca que, com subratlla el mateix informe, "tot i l'empenta de les noves formes de comerç electrònic, el model de representació dels agents comercials continua creixent a Europa, ja que és una opció atractiva per a les pimes que volen creuar les fronteres de seu país i establir-se a nous mercats".

Aquesta notícia arriba, a més, després que el Govern espanyol anunciés recentment la retirada de l'avantprojecte de la Llei de Col·legis Professionals que avançava noves mesures liberalitzadores en la regulació de la professió.

Els agents comercials seguiran tenint empara dins de la UE

Fins a l'entrada en vigor de la Directiva el 1986, cada estat membre tenia la seva pròpia legislació per regular els drets i obligacions dels agents comercials i els seus representats, amb la consegüent inseguretat jurídica i traves per a l'establiment d'operacions entre països. Gràcies a la directiva, es van establir les bases per crear un mercat únic per a la representació comercial que va eliminar les barreres en les activitats dels agents comercials i els seus clients entre els diferents estats membres i va establir unes garanties comunes a tots els països.

L'any passat, la Comissió Europea va decidir posar sota avaluació aquesta directiva en el marc del seu Programa d'Adequació i Eficàcia de la Regulació (REFIT) que ha dissenyat per optimitzar la legislació comunitària, reduir costos i disminuir la burocràcia. Ha estat la primera vegada des de 1986 que aquesta directiva s'ha sotmès a examen.

Després d'un any d'al·legacions públiques i consultes amb els estats membres –entre ells Espanya– i organitzacions representatives dels sectors afectats, com el mateix CGAC, la Direcció General de Mercat Intern, Indústria, Emprendors i Pimes de la Comissió Europea han donat a conèixer les seves conclusions en un informe d'avaluació publicat en www.europa.eu.

La conclusió és clara i rotunda: la directiva dels agents comercials passa l'examen amb nota i s'ha de mantenir sense modificació, perquè ha demostrat "complir bé les seves funcions i comeses". Segons diu l'informe, "els seus beneficis superen àmpliament els seus costos, la seva finalitat segueix sent rellevant a dia d'avui i continua aportant valor afegit a la UE".

Neurovendes: eficàcia en la comunicació

[Xavier Olivella & Laura Marin, Neuromanage, www.neuromanage.com]

“No tinc casa. Una ajuda, si us plau”. Tenia una mirada trista i buida. Demanava almoïna com tants altres captaires. Però aquesta vegada, vaig decidir anar més enllà i donar-li un parell de monedes. Vaig voler ajudar-lo a incrementar el seu impacte i eficàcia en la venda. Com diu la cita: “és millor ensenyar a una persona a pescar, que donar-li un peix”.

El primer desafiament que el meu “presumpt client” va haver d’afrontar, va ser el mateix que al que molts individus o empreses s’enfronten: el seu missatge era feble, no transmetia, no arribava. Hi ha milers de persones “sense llar” a San Francisco i tots ells demanen “una ajuda”. Així que vaig lliurar dos dòlars al captaire, però amb una condició: havia de deixar-me canviar el missatge del seu cartell per un període de dues hores. I li vaig prometre uns altres cinc dolars si es quedava a la porta fins que jo sortís del restaurant.

“Les decisions es disparen des del cervell primitiu. De fet, pensen (els investigadors) que el cervell primitiu és la seu del poderós subconscient.”

Vaig agafar el seu cartell i en el seu revers vaig escriure un nou missatge. Dues hores més tard, quan el vaig trobar de nou a la porta, el captaire no només va refusar els cinc dolars, sinó que va insistir en donar-me a mi deu dels seus. Feliç, em va explicar que havia reunit seixanta dolars en les dues hores que havia durat el sopar. Normalment recaptava entre dos i deu dolars l’hora, per la qual cosa estava realment agraït.

Però, què deia el nou missatge?: “I si tu passessis fam?”

Aquest missatge contenia un poderós llenguatge, el que entén el veritable “decisor” que portem dins. Disposar de la millor tecnologia o de solucions de la més alta qualitat, no garanteixen que un potencial client compri la teva oferta. Noves i interessants recerques sobre el cervell suggereixen que si es parla al veritable “decisor”, el cervell primitiu, s’incrementa l’eficàcia en la comunicació quan venem una idea o producte.

Únicament aplicant els descobriments recents i revolucionaris sobre com funciona el cervell a les tècniques de venda i màrqueting, podem arribar de forma natural al veritable centre de decisió dels nostres compradors.

Els últims descobriments en el camp de la neurociència demostren que addicionalment als hemisferis esquerre i dret, el cervell es divideix en tres parts diferents, que actuen com a òrgans separats, amb diferents estructures cel·lulars i diferents funcions. Encara que les tres parts del cervell humà es comuniquen entre sí, cadascuna té una funció específica:

- El cervell nou *pensa*. Processa la informació.
- El cervell mitjà *sent*. Processa les emocions i sentiments.
- El cervell primitiu *decideix*. És l’únic que dispara les decisions.

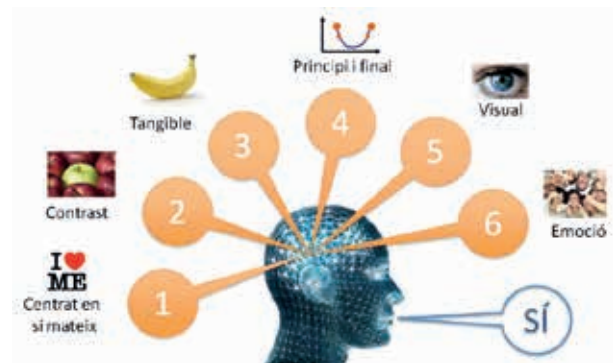


El cervell primitiu és l’òrgan més antic dels tres. És el cervell de la supervivència i se l’anomena també “cervell reptilià” perquè encara avui dia està present en els rèptils. Segons diu el prestigiós neurocientífic Robert Ornstein en “L’Evolució de la Consciència”, el cervell primitiu és encara avui dia el centre de control de la nostra supervivència i de la saviesa necessària per a ella, com ho ha estat durant milions d’anys.

Els investigadors han demostrat que les persones humanes prenem les decisions emocionalment i després les justifiquem racionalment. Les decisions es disparen des del cervell primitiu. De fet, pensen que el cervell primitiu és la seu del poderós subconscient.

Com es pot accedir de forma sistemàtica al veritable “decisor”, el cervell primitiu? El cervell primitiu respon a sis estímuls específics que si els dominem, et proporcionaran la clau que accedeix al llenguatge que el cervell primitiu entén. Aquests estímuls són:

1. Està *centrat en ell mateix*.
2. És sensible al *contrast*.
3. Solament entén informació *tangible*.
4. Recorda *el principi i el final*.
5. És *visual*.
6. Es dispara fortament amb l’*emoció*.



Dominar l’ús d’aquests sis estímuls específics que arriben al cervell primitiu, proporciona el poder de ser més efectiu en la venda, en el màrqueting o en qualsevol altra forma de comunicació que hagi d’utilitzar en el teu dia a dia.



Rafael Oliva a la seu col·legial de Girona durant l'entrevista.

Rafael Oliva

En Rafael Oliva, nascut l'any 1951 a Vilafant (Alt Empordà), és d'aquelles persones que contagia optimisme. La seva vida ha estat la venda i ho explica amb la veterania de qui ho ha fet tot en aquest camp; se sent orgullós de la seva trajectòria però lluny de la melancolia, gaudeix avui del temps lliure de la jubilació, un luxe que la professió sol negar a l'agent que exerceix amb afany i dedicació. Tot i això, en Rafael, que no vol deixar de ser col·legiat, afirma que li ha agradat molt ser agent comercial. "T'hi pots guanyar molt bé la vida", diu, i assegura que ell no ha tingut "clients" sinó "amics". Avui ha vingut a l'entrevista amb la seva dona, la Maribel, la seva mitja taronja de sempre i per sempre.

"El factor humà és la clau per assolir la venda"

Vostè és un dels col·legiats més veterans i comercial de cap a peus.

Sóc agent comercial des de sempre. L'any 1975 vaig començar amb la representació de Formatges i Embotits La Selva i ho feia per compte de l'empresa Valentí de Figueres. Al 76 em vaig incorporar a Embotits Falgàs i en aquest moment vaig decidir fer-me agent autònom perquè vaig veure que m'hi podia guanyar bé la vida.

I va ser així?

Tenia una cartera important de representacions i cobria tot el territori. Molta feina. Anava realment estressat. Treballava de diumenge a diumenge. La mainada era petita. Els fills van créixer i em vaig adonar que no els coneixia (la seva dona assenteix). És una de les esclavituds de l'agent comercial. Vaig treballar també per a Formatgeria Prat; duia alhora la presentació de Paperera de Ter i Multicàtering, etc. Van ser anys molts bons fins que va arribar la crisi. Aquestes i d'altres empreses es van veure obligades a tancar. L'any 2010 em va contractar Jaume Ferrer i Fills. Vaig aportar-hi la meua cartera de clients i amb ell he estat fins a jubilar-me, just el 31 de desembre de 2015.

Què diria als joves agents que té de positiu i de negatiu la professió?

Res de dolent! De debò. A mi m'ha agradat molt ser agent comercial. Això sí, vol dedicació, però t'hi pots guanyar molt bé la vida. Haig de dir que no he tingut "clients", he tingut "amics" i això és així. Impagats? Gairebé mai.

"Els venedors sempre tindrem feina si estem preparats"

Per on veu que evoluciona el sector dels agents?

El factor tecnològic afecta no sempre en un sentit positiu. La tecnologia substi-

tueix en moltes ocasions la força humana de les vendes i hauríem d'estar alerta. També és veritat que per exemple en el meu ram, el de l'alimentació, la gran superfície s'ha menjat al petit comerç i això vol dir: "amic que es jubila, carnisseria que tanca", una llàstima. Deixa'm però que t'expliqui. Recordo que quan estava a Casademont, van venir uns americans a impartir-nos una formació. Van quedar sorpresos de l'equip humà del departament comercial. Allà, al seu país, l'equip de vendes s'havia anat reduint fins deixar-lo a gairebé zero. Ara volien tornar a recuperar les persones perquè s'havien adonat que el factor humà del venedor és la clau per assolir la venda.

"No puc entendre que els joves o no tan joves que es dediquen a la venda no s'hi associïn (al col·legi)"

Un consell de veterà.

Si ets jove i realment t'agrada la venda, queda-t'hi. És una professió amb sortida. Els venedors sempre tindrem feina si estem preparats.

Per què continua sent col·legiat si ja no exerceix?

Perquè el col·legi fa molt bona feina. Sempre hi trobes un suport, un assessorament. No puc entendre que els joves o no tan joves que es dediquen a la venda no s'hi associïn. A banda de l'aspecte més professional, jo hi tinc bons amics.

I ara, com gaudeix de la vida?

Em dedico a la família, i he après fins i tot a posar el rentaplats. Em llevo molt aviat, com abans. Però ara pesco, vaig de cacera, a buscar espàrrecs, cultivo l'hort, viatjo... Gaudeixo de la vida i de la meua dona. Ella ha estat la persona que m'ha donat el suport per a que jo pogués ser un bon agent comercial.



Josep Vilardebó

Josep Vilardebó, Founding Partner de Vilardebó & Mortensen, VM System, és col·legiat des de principis dels 90 i sempre ha mantingut la vinculació amb la corporació gironina des d'una visió crítica i constructiva. A principis de la dècada dirigia una empresa de serveis com a director comercial i "em va semblar adient i de profit formar part del col·lectiu". Exercia com a autònom i aquesta va ser la raó fonamental per la qual en Josep es va col·legiar.. Després, l'any 1995, la seva vida laboral va donar un tomb. Es formà en medicina i va entrar a treballar en l'àmbit clínic com a terapeuta. Segons explica, el contacte amb el col·legi va continuar per l'ús que en podia treure. "Vaig utilitzar les instal·lacions per impartir seminaris per a l'empresa de centre de tractaments complementaris i teràpies naturals que havia creat i que vaig mantenir fins l'any 2000". Avui dia, Josep Vilardebó dirigeix amb la seva sòcia una empresa en creixement. La peculiaritat del seu producte l'ha posat a prova. Ell ens ho explica.

"La perseverança és clau quan creus en quelcom"

Podríem dir que ara vostè és el Rei i tinc el plaer d'estar en la joia de corona. Difícil d'explicar i de creure si no ho veus... expliqui que és Vilardebó & Mortensen System.

El nostre producte és un sistema, un giny que tenim patentat i que es diu VM SYSTEM. Aquest giny redueix els efectes negatius que la contaminació electromagnètica exerceix sobre la funció cel·lular de qualsevol ésser viu, ja sigui persona, animal o vegetal. Aquesta contaminació es genera per l'excés de radiacions d'origen natural, que són les alteracions geològiques, o d'origen artificial, com ara les antenes de telefonia, mòbils, estacions transformadores i línies d'alta tensió, etc.; la cosa està en que aquest giny, que consta de dos elements, col·locats de manera estratègica, permet modificar el comportament molecular de l'aire mitjançant les dinàmiques que es generen en passar aquest a través

de les estructures que formen els dispositius, reduint l'ambient carregat de radiacions nocives i harmonitzant l'espai tractat.

On es troba l'origen del projecte?

Per formació i per convenciment et puc assegurar que existeixen influències geològiques en la vitalitat dels éssers vius. No ho dic jo, ho demostren els estudis científics. Em vaig posar a investigar el perquè. Vam desenvolupar uns prototips del sistema que t'explicava anteriorment. Primer vaig investigar els seus efectes amb els meus propis pacients del centre de tractaments i teràpies naturals. El resultat va ser que aquests prototips, col·locats estratègicament, generaven uns efectes que es traduïen en la reducció dels nivells d'estrès. Els temps d'observació et pots imaginar que va ser immens fins que no ens vam decidir a crear l'empresa, la meua sòcia i jo, per comercialitzar

arreu del món el sistema Vilardebó & Mortensen.

Pel que diu, el mercat potencial també és immens...

És especialment d'interès per a les grans productores d'aliments vegetals, granges de tot tipus, i també per a qualsevol entorn humà, des de comerços fins a restaurants, hotels o qualsevol altres espai on les persones hi tinguin presència. Tenim un conveni de col·laboració científica amb la Universitat de Girona per fer el seguiment. Estem contents però és un tipus de producte que ha costat molt de comunicar i de vendre. Tanmateix ara ja tenim grans projectes que ens avalen i això ens satisfà. Ara estem ampliant mercat en vinyes i cellers. La perseverança és clau quan creus en quelcom.



Vostè sempre és un home crític. Què li demana al col·legi?

Compartir i incentivar les experiències. El col·legi fa molt bona feina però li proposaria anar més enllà i treballar més creativament amb l'entorn institucional amb el qual ens relacionem. El col·legi és una eina molt potent per resoldre temes socials i laborals. Hem de saber canalitzar les necessitats dels que vénen al darrere nostre, i nosaltres, els col·legiats, podem aportar la nostra experiència. Si això ho fem coordinadament amb les institucions arribarem a més.

Ha sabut incloure a l'empresa, la seva altra gran passió... expliqui'ns això de la cuina a l'empresa..

Sí, la cuina i la gastronomia són la meua gran afició. Tinc la sort que aquesta afició és compartida per la meua sòcia i tenim a l'empresa un espai dedicat al foment de la cultura gastronòmica. Cuinem i fem tastos. I al volant d'una bona taula reunim als nostres clients, aquí, a la feina. Què més volem?



Espai experimental a la seu de l'empresa Vilarderbó & Mortensen, VM System, al poble de Celrà. Amb la instal·lació del seu sistema s'ha aconseguit incrementar el pes i volum de verdures d'hortes en un 50%.



**institut
odontològic**
any

902 119 321 www.ioa.es
LA ODONTOLOGIA ÉS SALUD

GAUDEIX DELS AVANTATGES DEL 25è ANIVERSARI:

HIGIENE BUCAL

25€

amb revisió gratuïta inclosa

IMPLANTOLOGIA

990€

FINANÇAMENT
55 € x 18 mesos
SENSE INTERESSOS

Inclou Implant i Corona

ORTODÒNCIA

25% dte.

Inclou Invisalign

0€ SERVEIS GRATUÏTS: 1a visita, revisions i radiografies intrabucales

18m FINANÇAMENT A 18 MESOS SENSE INTERÈS

20% DESCOMPTA EN LA RESTA DE TRACTAMENTS

Per a Col·legiats/ades i familiars de:



Col·legi Oficial
d'Agents Comercials
de Girona i Comarques

Girona. C/de la Rutlla, 49 Tel. 972 426 400

Preguntà'ns per la nova ortodòncia transparent  **Barcelona Castelló Madrid Tarragona Saragossa València**

Promocions no acumulables amb altres descomptes. Data vàlida: Consultar clínica



Cristian Borrego

En Cristian Borrego (Girona, 1990) és un jove agent comercial col·legiat a través del Pla d'Ocupació Jove del Col·legi d'Agents Comercials de Girona. Després d'acabar el batxillerat va optar per treballar i, malgrat la seva joventut, compta amb una trajectòria laboral que l'ha conduït a fer de la venda la seva carrera professional. S'ha de dir que en Cristian té dots de comercial, és d'aquelles persones que crea empatia i mentre parla es menja el món. Just finalitzar els estudis va iniciar-se en el món de la restauració. Hi va estar un temps fins que va incorporar-se com a comercial amb tan sols 17 anys al "Círculo de Lectores". "Una feina molt dura", diu. Tot i això, va arribar a ser cap de grup. Hem tingut l'ocasió de conversar amb ell sobre la seva trajectòria, projectes i il·lusions.

"Faig negocis a través del col·legi perquè m'ofereix contactes"

Cristian, molt de camí recorregut en molt poc temps.

Has d'anar provant fins que trobes el teu lloc. Mentre estava al Círculo de Lectores també vaig fer els meus "pinets" al món de la moda, molt exigent. També vaig fer, durant un temps, socorrisme, i aquesta activitat em va agradar de debò; fins i tot em vaig plantejar orientar la meua carrera cap a salvament marítim. M'agrada l'acció, l'esport i ajudar la gent. No va poder ser per motius econòmics però m'hagués agradat. Va ser una època molt enriquidora per a mi.

"M'agrada la gent, estar amb la gent i escoltar. Si escoltes, aprens."

En quin moment et vincules al món de les vendes?

De fet, va ser una agència de selecció que em va posar en contacte amb Pioneer per treballar com a formador i promotor. Aquí vaig aprendre realment a vendre il·lusió i em vaig adonar que ho feia bé. Després també vaig estar a Samsung. De càmeres a mòbils. Vaig descobrir durant aquest temps la gran

professió que és ser formador especialista treballant en projectes per a marques com ara Movistar o Mediamark. Després, gràcies al meu amic Javier Martínez m'endinsó en el món del SEO (posicionament als cercadors). Ens situem l'estiu de 2014. En Javier em va oferir ser comercial d'ecode i em vaig deixar portar. Vaig treballar com a gestor de projectes i consultor SEO. Vaig aprendre molt.

I ara, en quin punt et trobes?

Ara sóc responsable de projectes i formador a Gestcost de la mà d'Albert Giró, una consultoria en telecomunicacions experta en l'estalvi telefònic. Ubicada a Girona, compta amb una llarga trajectòria dins el sector en l'àmbit nacional. Aquí tinc el meu futur. En la vida has d'anar buscant fins a trobar allò que més t'agrada.

Com contactes amb el col·legi?

A través d'un col·legiat amic meu. Em va parlar del Pla d'Ocupació Jove i em va dir que m'informés, que em podia interessar. I així va ser. A partir d'aquí he establert una relació extraordinària amb el col·legi i amb la gent que hi treballa. També amb la Junta. Estic content d'haver-me introduït en la vida col·legi-

al. Puc utilitzar les instal·lacions sempre que vull, estic fent negocis a través del col·legi perquè m'ofereix contactes...

"... he establert una relació extraordinària amb el col·legi i la gent que hi treballa."

I ara, des de l'experiència, què penses del Pla d'Ocupació Jove?

Per a mi ha estat una oportunitat. M'ha permès realitzar el curs d'ICEX de Formació per a agents comercials; dispo de tots els serveis del col·legi a cost zero, i això per a un jove és important. Jo animaria a tots els joves a que fessin el mateix. I als que no són tan joves, també. Als autònoms en general. La quota que es paga, te la pots desgravar.

Ets molt actiu. Quines són les teves aficions?

M'agrada molt l'esport, tot i que cada vegada tinc menys temps per practicar-lo: el pàdel, el futbol, sóc del Barça...; m'encanta la música; estar amb els amics... sóc molt vital; de fet, m'agrada gaudir de tot. M'agrada la gent, estar amb la gent i escoltar. Si escoltes, aprens.

Un cop d'ull a l'armari tecnològic

[Raül Ferragut Rosell, CEO Esolvo, www.escio.cat]

Estem davant d'una oportunitat espectacular per al col·lectiu dels agents comercials. Un moment ple de millores metodològiques, de creixement personal, de demostració de superació, d'independència i de valorar la professionalitat i les bones pràctiques. Qui no el voldria aprofitar? Només hem de fer un petita anàlisi dels nous paradigmes que apareixen en aquest mercat embogit per la infinitat d'inputs, d'anàlisi de mercats, de gurús que avui anuncien una cosa i demà una altra. La realitat és una evidència. Fins el moment, les empreses, amb bons productes o serveis en tenien prou per estar al mercat i vendre. Però això ha canviat. Ara calen noves estructures comercials per sortir a vendre. Estructures difícils de gestionar, costoses econòmicament, amb resultats a mig termini, i que suposen un temps excessiu que acaba amb la paciència de qualsevol empresari.

L'agent comercial depèn d'ell mateix, no té directrius externes. Pot analitzar el mercat que li sigui més favorable i marcar els seus objectius. Es tracta d'un col·lectiu amb un perfil professional buscat, ben valorat i que treballa al marge de la crisi: és l'hora de la veritat. No val amagar-se en "el mercat", en "la dificultat" o en d'altres excuses.

Tenim al nostre abast tota una sèrie d'eines tecnològiques que ens han d'ajudar a augmentar la nostra eficiència, ordre i millorar la nostra manera de treballar. Cal demostrar als nostres representats que som la millor opció per vendre el seu producte.

Si fem un cop d'ull al nostre armari tecnològic, trobem APPs gratuïtes a la nostra disposició. Us en dic algunes:

- **LinkedIn.** El nostre currículum a la xarxa. Hem de tenir un perfil actualitzat. Segurament el nostre representat farà un cop d'ull abans o després de la visita.
- **Wonderlist,** per gestionar les diferents feines obertes i controlar accions realitzades (wonderlist.weio).
- **Any.do,** l'aplicació per a mòbils per gestionar llistes de deures pendents.
- **Google calendar,** per poder sincronitzar els diferents dispositius (ordinador, portàtil, tablet, mòbil, etc.) amb un calendari comú, únic i des de qualsevol lloc (google.com).
- **Google docs.,** per poder portar tot el nostre material gràfic i realitzar descàrregues a casa del client.
- **Prezi,** per fer presentacions dinàmiques aportant un xic de creativitat a la nostra feina.

Ara ja tenim algunes eines digitals a l'abast, però el millor aliat d'un agent comercial és ell mateix, les seves ganes i la seva responsabilitat envers els seus representats. Les TIC són només un mitjà, avui dia imprescindible, però només una eina. El valor de l'agent comercial és el seu coneixement de l'entorn, del negoci i la seva estratègia de venda. Tenim 1 minut per sorprendre. Projecteu confiança i compenetració amb el client, identifiqueu necessitats, feu propostes i resolcu dubtes. Tanqueu la venda, feu el seguiment correcte, i aconsegiu la fidelització del client i nous contactes. La preparació serà el 80% de l'èxit.

Endavant!

Professional individual o societat mercantil

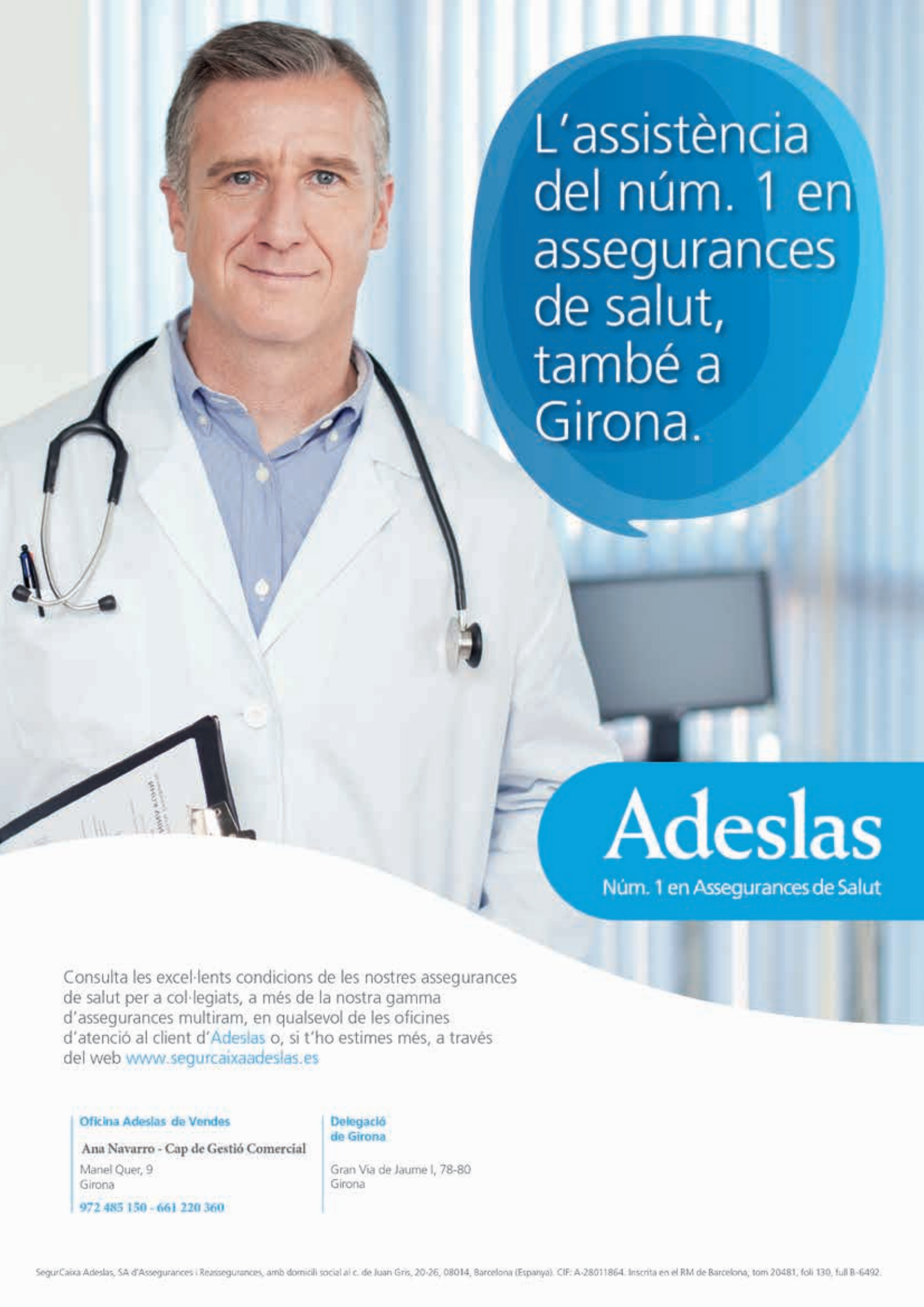
[Grup Simon Assessors, www.grupsimon.com]

La decisió sobre la forma jurídica, és a dir, escollir entre l'alternativa d'actuar com a professional individual d'agent comercial, o actuar mitjançant una societat mercantil d'agència, depèn de la confluència de variables com l'existència d'una estructura empresarial, el personal contractat, el volum de negoci, la composició i valor dels actius, el nombre i composició de la propietat del negoci, i els plans de futur de la cartera existent o expectant.

En síntesi, serà més adequada l'actuació com a agència comercial, quan més evident siguin presents els elements que determinin l'existència mateixa de l'anomenada estructura empresarial, i per contra quan sigui menys rellevant l'actuació personal i directa del professional titular de l'activitat. En el

primer cas, actuarà més com a empresari organitzador dels mitjans de producció, elements materials i personal, i en el segon cas, serà el professional qui de forma més directa i més exclusiva dugui a terme l'activitat, deixant en segon terme la importància dels mitjans de producció materials i relegant el personal a tasques més secundàries o administratives.

En qualsevol cas, per poder prendre la millor decisió, cal deixar-se assessorar pels professionals en consultoria d'empreses, i analitzar individualment els riscos i avantatges de cadascuna de les opcions possibles. Com a punt de partida, es pot plantejar la pregunta al gremi, i aquest donarà l'assessorament més adequat a partir de professionals experts en aquest sector.



L'assistència
del núm. 1 en
assegurances
de salut,
també a
Girona.

Adeslas

Núm. 1 en Assegurances de Salut

Consulta les excel·lents condicions de les nostres assegurances de salut per a col·legiats, a més de la nostra gamma d'assegurances multiram, en qualsevol de les oficines d'atenció al client d'Adeslas o, si t'ho estimes més, a través del web www.segurcaixaadeslas.es

Oficina Adeslas de Vendes

Ana Navarro - Cap de Gestió Comercial

Manel Quer, 9
Girona

972 485 150 - 661 220 360

Delegació de Girona

Gran Via de Jaume I, 78-80
Girona



Aquesta secció està a disposició de tots els col·legiats. Podeu adreçar les vostres consultes professionals a la secretaria del col·legi: girona@cgac.es.

Espai de consulta



L'empresa per a la qual treballa vol prescindir dels meus serveis, a què tinc dret?

L'extinció d'un contracte d'agència de duració indefinida o determinada pot ser per decisió unilateral de l'empresari o per voluntat de l'agent.

Si la iniciativa és de l'empresari, en principi l'agent té dret a la indemnització per clientela, sempre i quan l'empresari no demostrï que la decisió ha estat obligada per incompliment de les obligacions legals o contractuals a càrrec de l'agent.

Si la iniciativa és de l'agent, en principi no té dret a la indemnització per clientela, a menys que la resolució del contracte tingués com a causa circumstàncies imputables a l'empresari, que s'haurà de demostrar.

També es pot reclamar la indemnització per clientela quan l'extinció del contracte és deguda a l'edat, la situació d'invalidesa o la malaltia de l'agent que no li permetés continuar la seva activitat.

Tampoc es tindrà dret a la indemnització per clientela quan amb el consentiment de l'empresari, l'agent hagués cedit a un tercer els seus drets i obligacions dels que era titular.

És més fàcil per a l'agent la reclamació per clientela quan la decisió és de l'empresari, el qual, en el seu cas, haurà de demostrar l'incompliment de les obligacions de l'agent per no estar obligat a pagar la indemnització per clientela.

Poden ser motius de resolució del contracte d'agència a iniciativa de l'agent, els següents:

- Inadmissió sistemàtica de les operacions formalitzades per l'agent
- Defectuosa execució de les comandes
- Insuficiència de les instruccions obligades i necessàries
- Retard continuat en el pagament de les comissions
- Successives reduccions de la comissió
- Disminució de la zona geogràfica
- Impossibilitat d'aconseguir els objectius de vendes.

En tot cas, és important que es tracti d'una situació que no resulti equitativament exigible a l'agent la continuació del contracte.

Quan es vol reclamar a l'empresari una quantitat en concepte d'indemnització per clientela, es necessita donar compliment a **quatre requisits imprescindibles**:

1r. Comunicació escrita de l'agent a l'empresari de l'extinció del contracte d'agència amb un avís previ mínim d'un mes per any de duració del contracte fins a un màxim de sis mesos. L'escrit s'haurà d'enviar per "burofax" amb acusament de rebuda per tal d'acreditar que ha arribat a coneixement de l'empresari. No és obligat expressar en la comunicació la causa o motiu de l'extinció però si es fa, cal tenir en compte que serà la que es farà constar, en el seu cas, a la demanda judicial si l'empresa no abona la indemnització que correspongui.

2n. Demostrar que l'agent ha **aportat nou clients a l'empresa**. Interessa tenir documentació de la relació de clients antics i nous.

3r. Provar que els nous clients **continuen produint avantatges substancials a l'empresa**.

4rt. Que **resulta equitativament procedent** la indemnització per les comissions que perdrà l'agent.

Sempre és millor iniciar converses per tal d'arribar a un acord amb l'empresari. Cal tenir en compte que hi ha un any de temps a partir de la data d'extinció del contracte.

L'import de la indemnització no podrà excedir del promig anual de les remuneracions percebudes els últims cinc anys com a màxim, o els anys de duració del contracte quan és inferior al cinc anys, és a dir: se sumen les remuneracions dels últims cinc anys i es divideixen per cinc, o les de la duració del contracte si és inferior i es divideixen pels anys de duració.

Les certificacions anuals de les retencions per l'impost de rendes de persones físiques que lliura cada any l'empresari són documents que acreditaran els imports de les comissions, per això cal conservar-les durant cinc anys. També la facturació mensual o trimestral feta per l'agent són documents probatoris de la relació comercial i de les comissions percebudes. El total de la suma de les comissions percebudes durant els últims cinc anys o del temps que hagi durat la relació si és menor, es dividirà per cinc o el nombre d'anys de duració del contracte.

La reclamació judicial, de no haver altra solució, s'ha de fer dins de l'any des de l'extinció del contracte i té l'avantatge que el jutjat competent és el del domicili de l'agent. Caldrà la intervenció d'advocat i procurador quan la quantia sigui superior a 2.000 euros.

La majoria de les normes de la Llei 12/1992, de 27 de maig, sobre contracte d'agència, tenen caràcter imperatiu, és a dir, són d'obligat compliment. I serà nul qualsevol pacte en contrari.

Una cosa és dir que treballem en PRO dels professionals.
Una altra és fer-ho:

Compte Expansió PRO.

T'abonem el 10% de la teva quota de col·legiat*.

0

comissions
d'administració i
manteniment.**

+ 3%

de devolució dels teus rebuts
domèstics principals.***

+ Gratis

la targeta de crèdit i de dèbit per
titular i autoritzat.

+ 2.300

Més de

oficines al teu servei.

Al cap i a la fi, som el banc de les millors empreses. O el que és el mateix, **el banc dels millors professionals: el teu.**

Truca'ns al **902 383 666**, identifica't com a membre del teu col·lectiu, organitzem una reunió i comencem a treballar.

sabadellprofessional.com

El Compte Expansió PRO requereix la domiciliació d'una nòmina, pensió o ingrés regular mensual per un import mínim de 700 euros. S'exclouen els ingressos que provenen de comptes oberts al grup Banc Sabadell a nom del mateix titular. Si tens entre 18 i 25 anys, no cal domiciliar cap ingrés periòdic.

* Fins a un màxim de 100 euros anuals per compte, amb la quota domiciliada. L'abonament es farà durant el mes de gener de l'any següent.

** TAE 0%

*** Llum, gas, telèfon, mòbil i Internet, fins a un màxim de 20 euros mensuals), any rere any.

Pot fer extensiva aquesta oferta als seus empleats i familiars de primer grau.



Captura el codi QR i
coneix la nostra news
'Professional Informa'

El banc de les millors empreses. I el teu.

COTXE DE L'ANY 2016 A EUROPA

Inclou OnStar amb WiFi 4G
des de **14.990€**



El nou Astra

inclou **OPEL OnStar** amb WiFi 4G.

El Cotxe de l'Any 2016 a Europa, enamora amb innovacions de classe superior:

- Opel OnStar amb WiFi 4G per a 7 dispositius
- Fars Matricials LED IntelliLux®
- Seients ergonòmics antiestrès AGR amb funció massatge

El Coche del Año és un premi internacional, jutjat per un grup de periodistes especialitzats en el sector de l'automoció al voltant d'Europa.

Descobreix més a Opel.es



ANGEL BLANCH, S.A.

Ctra. Nacional II, Km. 710. Tel. 972 47 60 28. FORNELLS DE LA SELVA. Avgda. de l'Estació, 51 (Pol. Ind.). Tel. 972 33 53 53. BLANES.
Ctra. de la Mata, s/n. Tel. 972 57 23 32. BANYOLES. Av. Europa, 1 i 3. Tel. 972 26 03 62. OLOT.

angelblanch.net

Consum mixt (l/100 km) / Emissions de CO₂ (g/km): Gamma Astra: 3,7-6,2 / 97,0-142,0. Oferta vàlida per a particulars fins a final de mes i subjecta al compliment de les condicions i vigència del Pla PIVE 8. PVP recomanat a Península i Balears per l'Opel Astra 5p Expression 105 CV S/S (inclou IVA, transport, impost matriculació**, kit accessoris, descompte promocional i Pla PIVE 8). Despeses de matriculació no incloses. Només als Concessionaris Opel que participin voluntàriament en aquesta promoció. Model visualitzat: Astra Excellence amb opcions. Consulteu condicions de l'oferta al vostre Concessionari Opel. El correcte funcionament d'Opel OnStar dependrà de les xarxes de comunicació sense fil i dels sistemes de posicionament per satèl·lit. WiFi 4G segons disponibilitat de cobertura. Per a més informació sobre Opel OnStar consulta opel.es/onstar.html. No disponible a Vehicles Comercials Opel. ** Impost de matriculació segons els tipus generalitzats del 0%, 4,75%, 9,75% i 14,75% aplicables en base a les emissions de CO₂ de cada vehicle. El tipus aplicable podrà variar segons CA.

