

Promoción de la profesión de Agente Comercial

Acciones de fomento de la Agencia Comercial

Además de anunciar las acciones formativas de este Colegio, creemos que hay que indicar también las acciones de comunicación y conocimiento social de la profesión.

Esta línea de acciones viene desde hace algunos años, donde bajo la Presidencia de D. Ignacio Manzano Martín, éste y el Presidente del Colegio de Gijón D. Antonio Montero Vázquez, asistieron a la clausura de un curso de Agente Comercial en Valnalón, La Felguera y posteriormente se colaboró en la



finalización de otro, cuyos alumnos nos visitaron en las oficinas colegiales; de ellos, salieron dos colegiados aún en nuestro censo.

A través de la buena relación que este Colegio mantiene con entidades dedicadas a la impartición de materias relacionadas con el Comercio y el Marketing, como son los casos de: PF Formación (colaborador en la Escuela de Agentes Comerciales), Futura, la Fundación CTIC y concretamente el PIATIC y otras, se nos brindó últimamente la oportunidad de dirigirnos a los alumnos del curso impartido por Futura, denominado **Vendedor Técnico**, para presentarles nuestro Colegio; acciones de tipo promocional de nuestra profesión que venimos realizando y perfeccionando poco a poco desde hace un año.

Promoción de la profesión de Agente Comercial

En esta misma línea y desde el año pasado, 2011, llevamos impartiendo charlas-coloquio a las dos últimas promociones de alumnos de los Institutos de Enseñanza Superior: La Laboral y Calderón de la Barca de Gijón, donde se expone de manera práctica que es un agente comercial, como realizan día a día su labor profesional, mediante la intervención de tres voluntarios, agentes comerciales, que cuentan su experiencia y contestan a las preguntas de los alumnos.



Igualmente se intenta hacer una exposición pragmática de las ayudas, que a través de nuestra corporación, pueden recibir y el apoyo directo con la figura del aprendiz.

Se habla de las dificultades de comenzar en esta actividad profesional poniéndolas en comparación con el inicio de otras actividades emprendedoras, todas ellas con la necesidad de recursos económicamente más importantes y finalmente, se muestran actitudes basadas en la unión, la cooperación y la colaboración, obviando la competitividad que no parece tener una aceptación razonable en el próximo futuro.



Intentamos que los Agentes Comerciales colaboren y cooperen entre ellos sin verse como adversarios; formando grupos, bien mediante las Secciones de Especializados de todos conocidas, o mediante asociaciones de intereses

Promoción de la profesión de Agente Comercial

zonales, es decir, agentes del mismo ramo, que puedan atender a empresas de él, en ámbitos geográficos diferentes, para poder cubrir con ese grupo de AC. una amplia zona ibérica, en principio.

De estas charlas, cinco, impartidas en los indicados centros de enseñanza hemos detectado que la sociedad en general a través de estos alumnos, confunde a un agente comercial con el “*comercial de telefonía, de libros, tarjetas de crédito o seguros*” un trabajador por cuenta ajena ligado a una única empresa, con dudosa reputación. Luchamos por tanto contra esa mala prensa inmerecida y errónea a todas luces y el desconocimiento de nuestra profesión. Profesional independiente no vinculado laboralmente y que contrata de forma mercantil con varias firmas.

En breve, tenemos previsto realizar un curso denominado **Pasaporte Tecnológico**, en el que en 25 horas se dará a conocer como trabajar en “la nube”, utilización profesional de las redes sociales, elección del espacio web, blog adecuados y la utilización de los medios móviles para la captura de clientes.

(Las fotografías insertadas corresponden a las últimas charlas coloquio en el IES La Laboral y del Calderón de la Barca.)

