In occasione della manifestazione ospitata a Lariofiere

Si terranno il 17 e 18 novembre gli interventi voluti dagli agenti di commercio lecchesi

LECCO – Anche quest’anno **Fnaarc Lecco** sarà presente a **Young**, il **Salone dell’Orientamento** (Scuola, Formazione, Università e Lavoro) in programma il 16-17-18 novembre presso i padiglioni di **Lariofiere** a Erba. In particolare la Federazione nazionale associazioni agenti e rappresentanti di Confcommercio Lecco promuove gli incontri dal titolo **“Un commerciale è per sempre. L’agente di commercio: il professionista di cui non si può fare a meno”** in calendario **venerdì 17** (sala 2) e **sabato 18 novembre** (sala 1), sempre alle ore 12.15; ogni intervento durerà 1 ora circa.

Andrea Secchi

“Siamo soddisfatti di potere tornare a Young per incontrare i ragazzi: si tratta di un’opportunità preziosa per fare capire ai giovani la nostra professione – spiega il presidente di Fnaarc Lecco, **Andrea Secchi** – In un mercato del lavoro che muta vorticosamente e dove si vedono lavori scomparire in breve tempo, il commerciale è una professione imprenditoriale di cui le aziende non possono fare a meno. Anzi hanno sempre più bisogno di professionisti formati, competenti e strutturati. L’agente di commercio, da molti conosciuto ancora oggi con il nome di rappresentante, costituisce una opportunità di lavoro e carriera tra le più meritocratiche nel mondo del lavoro: più vendi e più guadagni. In più puoi gestire in modo ottimale tempo e relazioni interpersonali, senza le rigidità che accompagnano un rapporto da dipendente”.

E aggiunge: “Lo scopo della presenza di Fnaarc a Young è quello di avvicinare giovani intraprendenti e ambiziosi che vogliano esprimere valore nel mondo delle vendite per aiutarli, sostenerli e formarli con consulenze mirate su come aprire l’attività, sul contratto,

sul corso abilitante per la categoria…”. Il tutto nasce da una consapevolezza, come sottolinea il presidente Secchi: “Una volta si usava dire “Venditori si nasce”. Oggi questo assioma non è più vero. Anzi oggi è corretto affermare che venditori si diventa con studio, programmazione, preparazione e costanza”.