

## **RASSEGNA STAMPA**



### **FORUM AGENTI ROMA: UNITE E ATSC PRESENTANO 5 NUOVI CORSI PROFESSIONALIZZANTI PER AGENTI DI COMMERCIO**

***27 maggio 2017  
Teramo***

Maria Orlandi  
Giornalista & Ufficio Stampa  
Tel 347 9017768  
[orlandi.maria@gmail.com](mailto:orlandi.maria@gmail.com)

# INDICE

| <b>TESTATA</b>                              | <b>Pg</b> |
|---------------------------------------------|-----------|
| <b>Quotidiani regionali</b>                 |           |
| La Città (Sabato 27 maggio 2017)            | 5         |
| Il Centro (Domenica 28 maggio 2017)         | 6         |
| Il Centro (Lunedì 29 maggio 2017)           | 7         |
| <b>Quotidiani Nazionali</b>                 |           |
| Milano Finanza (Sabato 24 giugno 2017)      | 9         |
| <b>Rassegna Stampa Università di Teramo</b> |           |
| Rassegna Stampa del 24 maggio 2017          | 11        |
| Rassegna Stampa del 26 maggio 2017          | 12        |
| Rassegna Stampa del 27 maggio 2017          | 13        |
| Rassegna Stampa del 28 maggio 2017          | 14        |
| Rassegna Stampa del 29 maggio 2017          | 15        |
| Rassegna Stampa del 24 giugno 2017          | 16        |
| <b>Web</b>                                  |           |
| Il Centro online                            | 18        |
| Ilfaro24.it                                 | 20        |

|                          |    |
|--------------------------|----|
| Ilfaro24.it              | 25 |
| Wallnews24.it            | 30 |
| Abruzzoinarte.it         | 34 |
| Abruzzonews.eu           | 38 |
| Abruzzopopolare.it       | 41 |
| Inabruzzo.com            | 45 |
| Giulianovanews.it        | 47 |
| Eventiesagre.it          | 51 |
| Pagineabruzzo.it         | 54 |
| Uiltucsagenti.it         | 58 |
| Abruzzoeconomiaonline.it | 60 |

## **QUOTIDIANI REGIONALI**



UNIVERSITÀ E PROFESSIONI APPUNTAMENTO AL FORUM AGENTI ROMA

## Atsc presenta il nuovo corso a Roma



TERAMO - Oggi 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. 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».

# il Centro TERAMO

DOMENICA 28 MAGGIO 2017

**QUOTIDIANO DELL'ABRUZZO**

REDAZIONE E TIPOGRAFIA: PESCARA, VIA TIBURTINA, 91, 085/20521 ■ REDAZIONI: L'AQUILA, VIALE CORRADO IV, 50 - 0862/61444 - 61445 - 61446 - 0863/414974  
CHIETI: 0871/331201 - 330300 - TERAMO: PIAZZA MARTIRI DELLA LIBERTÀ 24, 0861/245230

## **AGENTI DI COMMERCIO**

### **Presentati i corsi università-Enasarco**

■ Ieri al Forum Agenti Roma sono stati presentati il corso di laurea in Comunicazione per l'azienda e il commercio e i cinque corsi professionalizzanti organizzati da Atsc (Agenti Teramo senza confini) in partenariato con gli spin-off Cisrem e Really New Minds dell'università degli studi di Teramo. Sia il corso di laurea che i cinque corsi professionalizzanti sono accreditati presso l'Enasarco. 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 nel Centro linguistico d'ateneo dell'università - con un minimo di 20 iscritti potranno essere organizzati in ogni città d'Italia.

## Presentati da Atsc i corsi per agenti di commercio

► TERAMO

Sabato scorso, al Forum agenti Roma sono stati presentati il corso di laurea in Comunicazione per l'azienda e il commercio e i 5 corsi professionalizzanti organizzati da Atsc (Agenti Teramo Senza Confini) in collaborazione con gli spin-off Cisrem e Really New Minds dell'università. 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 parti-

ranno già a fine giugno, sono aperti agli agenti di commercio provenienti da tutta Italia e, ad esclusione del corso di business english, con un minimo di 20 iscritti potranno essere organizzati in ogni città d'Italia. «I corsi nascono dal partenariato di Atcs con gli spin-off Cisrem e Really New Minds dell'università di Teramo», dice **Franco Damiani**, presidente di Atcs, «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».

**QUOTIDIANI NAZIONALI**



**LO COME SARA DI ESSELUNGA**

**ALLA FINANZA**

ME il quotidiano dei mercati finanziari

**Parla Jack Ma (Alibaba)**  
Tranquilli, il robot non ci sostituirà

**L'Argentina piazza 2,5 miliardi**  
Ma in giro ci sono azioni

**Le 40 divi**

24 Giugno 2017 Anno XXIX - Numero 123

**Agnelli & c.**  
Dietro John, chi lavora in famiglia

**ADROSSI**

**MF FOCUS**

## L'AGENTE DI COMMERCIO MANAGER

Corso di aggiornamento professionale con contributo Enasarco




**Dr. Franco Damiani, Presidente ATSC.**  
Dilegato assemblea Enasarco, Tutor Course ATSC Università degli Studi di Teramo.

**Prof. Christian Corsi, Docente Università degli Studi di Teramo.**  
Dilegato del Magnifico Rettore ad Orientamento, Welfare e Placement, Presidente CISREM srl - spin-off Università degli Studi di Teramo.

Il pieno sviluppo del professionista, nonché della persona, unitamente all'accrescimento della competitività dei soggetti economici ad esso legati, sono saldamente connessi alla capacità di innovare e cambiare; e, in particolare, alla capacità di innovare e cambiare soprattutto orientando alla costante riqualificazione ed alla specializzazione professionale. È questa la finalità ed il contributo fondamentale della formazione continua.

Su tale linea, il Presidente dell'Associazione ATSC - Agenti Teramo Setta Confini, il dott. Franco Damiani, coerentemente con la mission strategica dell'agente di commercio - ed al progetto di formazione continua di cui l'associazione è promotrice, ha realizzato in partnership con l'Università degli Studi di Teramo, il **Corso di laurea professionalizzante in Scienze della Comunicazione per l'azienda e il commercio**. Tale progetto nasce dalla necessità di formare professionisti altamente qualificati e di garantire un processo di formazione continua, progetto per il quale l'ATSC si pone come caso di eccellenza ed unità nel contesto italiano.

Al fine di meglio potenziare l'efficacia implementativa del percorso di formazione continua, l'ATSC ha ulteriormente organizzato in partnership con gli **Spin-off universitari CISREM Srl e Really New Minds**, unitamente con la Fondazione dell'Università degli Studi di Teramo - Centro linguistico d'Ateneo, presso l'Enasarco, che eroga il relativo contributo. Il primo Corso "L'agente di commercio Manager. Gestire ed amministrare in maniera efficace ed efficiente agenzie e reti di vendita aziendali" a cura dello Spin-off CISREM Srl, ha lo scopo di fornire 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.

In particolare, il Corso intende guidare, mediante un approccio flessibile ed intuitivo, gli agenti di commercio, i promotori e i consulenti finanziari nell'acquisizione e nell'accrescimento delle metodiche, delle conoscenze e delle tecniche operative volte al governo efficace ed efficiente degli aspetti e degli elementi organizzativi, manageriali e strategici della professione dell'agente di commercio.

Il corso sarà tenuto a Milano, presso il Centro Servizi UILTUCS Lombardia, situato in via Melchiorre Gioia 41/a nei giorni 30 giugno e 1 luglio dal Professor Christian Corsi, docente dell'Università degli Studi di Teramo.

Il percorso formativo delineato si palesa, pertanto, un supporto effettivo e altamente qualificante alla crescita ed al miglioramento continuo della professione dell'agente di commercio, sia dal punto di vista delle competenze manageriali, comunicative e linguistiche dell'ITC.

Una formazione continua studiata, pensata e realizzata al fine di rendere maggiormente consapevole, competitivo e proattivo il professionista nel contesto economico nel quale si trova ad operare.

Per informazioni e iscrizioni al corso:  
info@atsc.info  
T. 085.8025310

I dati e le informazioni sono fornite dalla società, che ne garantisce la veridicità

**RASSEGNA STAMPA  
UNIVERSITÀ DI TERAMO**



UNIVERSITÀ  
DEGLI STUDI  
DI TERAMO

- Futuri studenti
- Studenti iscritti
- Studenti internazionali
- Laureati
- Personale

Home

Didattica

Ricerca

Internazionale

Servizi

Qualità

Ateneo

HOME

Sei in: Rassegna Stampa

ARCHIVIO NEWS

AGENDA DEGLI EVENTI

## RASSEGNA STAMPA DI MERCOLEDÌ 24 MAGGIO 2017

## Rassegna stampa

## Testata

## Titolo

La Città



UniTe offre grandi imprese agli studenti

Inabruzzo



Career Day, incontro con aziende

Ascolinews



Career Day, domani all'Università di Teramo gli studenti incontrano le aziende

Il Faro



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

Il Centro



Università, giornata dedicata alla legalità

Il Centro



In 1.500 sfilano per non dimenticare

La Città



#Palermo chiama Italia. E Teramo risponde

Il Messaggero Abruzzo



Mille studenti per ricordare Falcone e Borsellino

il Martino.it



"Palermo chiama Italia": il 25esimo anniversario della Strage di Capaci a Teramo

agenziastampaitalia



Prof. Moffa: Alla Casa Bianca è l'ora di Israel first?

Repubblica.it



"Glifosato, tutti esposti. Non solo chi vive in campagna"

Il Centro



Incontro con Alessandro Amato

Il Sole 24 ore



Se la burocrazia imbriglia i docenti

Libero



All'Università Statale passa la linea dura. Facoltà umanistiche a numero chiuso

Corriere della sera



Sapienza, eccellenze e pregiudizi

## Archivio Rassegna stampa

Giorno 24 ▼

Mese Maggio ▼

Anno 2017 ▼

Cerca

A cura dell'Ufficio stampa e produzioni radiotelevisive

Archivio rassegna stampa da settembre 2004 a luglio 2007

Ultimo aggiornamento: 01-09-2011

Seguici su



Università degli Studi di Teramo  
Campus universitario di Coste Sant'agostino  
via R. Balzarini 1 64100 Teramo  
tel. 0861.2661 Fax 0861.245350  
[protocollo@pec.unite.it](mailto:protocollo@pec.unite.it)  
[webmaster@unite.it](mailto:webmaster@unite.it)  
P.I. 00898930672 - C.F. 92012890676

[Dove siamo](#)

Amministrazione trasparente

[Albo online](#)

[Struttura organizzativa](#)

[Segreteria Studenti](#)

[Ufficio Relazioni con il Pubblico](#)

[Bandi di concorso](#)

[Bandi di gara e contratti](#)

[Presidio della Qualità di Ateneo](#)

[Servizi per la disabilità](#)

[Fatturazione elettronica](#)

[5x1000](#)

Contatti e assistenza

[Privacy e Cookie](#)

[Servizi online](#)

[Sondaggi](#)

[Posta Elettronica Certificata](#)

[Wi-Fi](#)

[Accessibilità e usabilità](#)

[Elenco siti tematici](#)

[Note legali](#)

[Dati monitoraggio](#)

[W3C XHTML 1.1 0](#)

## RASSEGNA STAMPA DI VENERDÌ 26 MAGGIO 2017

## Rassegna stampa

## Testata

Giulianovanews.it

Il Centro

Il Messaggero Abruzzo

L'Unità

L'Unità

L'Unità

L'Unità

L'Unità

L'Unità

Il Foglio

Il Sole 24 ore

Corriere della sera

Corriere della sera

Il Messaggero

## Titolo

 Teramo: 5 nuovi corsi professionalizzanti saranno presentati al forum agenti Roma

 Università condannata a due milioni

 Doppia mazzata sull'ateneo: condannato a pagare l'Ima a oltre duecento dipendenti

 Con una università "chiusa" il Paese arretra

 Numero chiuso? La più classica delle toppe

 «Sistema contraddittorio: politica, atenei e imprese devono intervenire insieme»

 Vita da matricola, lo studio è un salasso per i fuori sede

 «Serve un rifinanziamento generalizzato del sistema universitario e dell'istruzione pubblica»

 La lezione di Camerino «Così si batte il sisma»

 Chi non si lagna cresce

 A Padova un patto tra imprese e università

 I laureati bilingue in campo come mediatori

 Zuckerberg. Elogio dei folli

 Mister Facebook dottore: il mio riscatto ad Harvard

## Archivio Rassegna stampa

Giorno 26 ▼

Mese Maggio ▼

Anno 2017 ▼

Cerca

A cura dell'Ufficio stampa e produzioni radiotelevisive

Archivio rassegna stampa da settembre 2004 a luglio 2007

Ultimo aggiornamento: 01-09-2011

Seguici su



Università degli Studi di Teramo  
Campus universitario di Coste Sant'agostino  
via R. Balzarini 1 64100 Teramo  
tel. 0861.2661 Fax 0861.245350  
[protocollo@pec.unite.it](mailto:protocollo@pec.unite.it)  
[webmaster@unite.it](mailto:webmaster@unite.it)  
P.I. 00898930672 - C.F. 92012890676

Dove siamo

Amministrazione trasparente

Albo online

Struttura organizzativa

Segreteria Studenti

Ufficio Relazioni con il Pubblico

Bandi di concorso

Bandi di gara e contratti

Presidio della Qualità di Ateneo

Servizi per la disabilità

Fatturazione elettronica

5x1000

Biblioteche

Centro linguistico di Ateneo

Contatti e assistenza

Privacy e Cookie

Servizi online

Sondaggi

Posta Elettronica Certificata

Wi-Fi

Accessibilità e usabilità

Elenco siti tematici

Note legali

Dati monitoraggio

W3C XHTML 1.1 0

W3C CSS

Credits



## RASSEGNA STAMPA DI SABATO 27 MAGGIO 2017

## Rassegna stampa

## Testata

## La Città

## Il Centro

## Il Messaggero Abruzzo

## L'Unità

## Patrimoni

## Titolo

 Atsc presenta il nuovo corso a Roma Ateneo, niente borse di studio Università, salasso da due milioni per le indennità No tax area per non salassare gli studenti Le migliori università, i master più quotati

## Archivio Rassegna stampa

Giorno 27 ▼

Mese Maggio ▼

Anno 2017 ▼

Cerca

*A cura dell'Ufficio stampa e produzioni radiotelevisive*

Archivio rassegna stampa da settembre 2004 a luglio 2007

Ultimo aggiornamento: 01-09-2011

Seguici su



Università degli Studi di Teramo  
Campus universitario di Coste Sant'agostino  
via R. Balzarini 1 64100 Teramo  
tel. 0861.2661 Fax 0861.245350  
[protocollo@pec.unite.it](mailto:protocollo@pec.unite.it)  
[webmaster@unite.it](mailto:webmaster@unite.it)  
P.I. 00898930672 - C.F. 92012890676

Dove siamo

## Amministrazione trasparente

Albo online

Struttura organizzativa

Segreteria Studenti

Ufficio Relazioni con il Pubblico

Bandi di concorso

Bandi di gara e contratti

Presidio della Qualità di Ateneo

Servizi per la disabilità

Fatturazione elettronica

5x1000

Biblioteche

Centro linguistico di Ateneo

Sede operativa accreditata

La comunicazione

Comitato di Etica Interateneo per la  
Sperimentazione Animale. CEISA

Fondazione

Sala Stampa

Rassegna Stampa

Newsletter

## Contatti e assistenza

Privacy e Cookie

Servizi online

Sondaggi

Posta Elettronica Certificata

Wi-Fi

Accessibilità e usabilità

Elenco siti tematici

Note legali

Dati monitoraggio

W3C XHTML 1.1 0

W3C CSS

Credits

Area Riservata

Versione Mobile

## RASSEGNA STAMPA DI DOMENICA 28 MAGGIO 2017

## Rassegna stampa

**Testata**

Il Centro

**Titolo** Presentati i corsi università-Enasarco

Il Messaggero Abruzzo

 Campionati universitari 2019 L'Aquila pronta all'ospitalità

La Repubblica

 Appello alla ministra Fedeli contro il numero chiuso "Date più fondi alla Statale"

## Archivio Rassegna stampa

Giorno 28 ▼

Mese Maggio ▼

Anno 2017 ▼

Cerca

*A cura dell'Ufficio stampa e produzioni radiotelevisive*

Archivio rassegna stampa da settembre 2004 a luglio 2007

Ultimo aggiornamento: 01-09-2011

Seguici su



Università degli Studi di Teramo  
Campus universitario di Coste Sant'agostino  
via R. Balzarini 1 64100 Teramo  
tel. 0861.2661 Fax 0861.245350  
[protocollo@pec.unite.it](mailto:protocollo@pec.unite.it)  
[webmaster@unite.it](mailto:webmaster@unite.it)  
P.I. 00898930672 - C.F. 92012890676

Dove siamo

## Amministrazione trasparente

Albo online

Struttura organizzativa

Segreteria Studenti

Ufficio Relazioni con il Pubblico

Bandi di concorso

Bandi di gara e contratti

Presidio della Qualità di Ateneo

Servizi per la disabilità

Fatturazione elettronica

5x1000

Biblioteche

Centro linguistico di Ateneo

Sede operativa accreditata

La comunicazione

Comitato di Etica Interateneo per la  
Sperimentazione Animale. CEISA

Fondazione

Sala Stampa

**Rassegna Stampa**

Newsletter

## Contatti e assistenza

Privacy e Cookie

Servizi online

Sondaggi

Posta Elettronica Certificata

Wi-Fi

Accessibilità e usabilità

Elenco siti tematici

Note legali

Dati monitoraggio

W3C XHTML 1.1 0

W3C CSS

Credits

Area Riservata

Versione Mobile

## RASSEGNA STAMPA DI LUNEDÌ 29 MAGGIO 2017

## Rassegna stampa

**Testata**

Il Centro

Italia oggi

Italia oggi

Italia oggi

La Repubblica.it

**Titolo** Presentati da Atsc i corsi per agenti di commercio Corsi su misura, Sda Bocconi al top Esperti per l'asilo Corsi & Master I cento esperti di salute rispondono ai lettori

## Archivio Rassegna stampa

Giorno 29 ▼

Mese Maggio ▼

Anno 2017 ▼

Cerca

*A cura dell'Ufficio stampa e produzioni radiotelevisive*

Archivio rassegna stampa da settembre 2004 a luglio 2007

Ultimo aggiornamento: 01-09-2011

Seguici su



Università degli Studi di Teramo  
Campus universitario di Coste Sant'agostino  
via R. Balzarini 1 64100 Teramo  
tel. 0861.2661 Fax 0861.245350  
[protocollo@pec.unite.it](mailto:protocollo@pec.unite.it)  
[webmaster@unite.it](mailto:webmaster@unite.it)  
P.I. 00898930672 - C.F. 92012890676

[Dove siamo](#)

## Amministrazione trasparente

[Albo online](#)[Struttura organizzativa](#)[Segreteria Studenti](#)[Ufficio Relazioni con il Pubblico](#)[Bandi di concorso](#)[Bandi di gara e contratti](#)[Presidio della Qualità di Ateneo](#)[Servizi per la disabilità](#)[Fatturazione elettronica](#)[5x1000](#)[Biblioteche](#)[Centro linguistico di Ateneo](#)[Sede operativa accreditata](#)[La comunicazione](#)[Comitato di Etica Interateneo per la  
Sperimentazione Animale. CEISA](#)[Fondazione](#)[Sala Stampa](#)[Rassegna Stampa](#)[Newsletter](#)

## Contatti e assistenza

[Privacy e Cookie](#)[Servizi online](#)[Sondaggi](#)[Posta Elettronica Certificata](#)[Wi-Fi](#)[Accessibilità e usabilità](#)[Elenco siti tematici](#)[Note legali](#)[Dati monitoraggio](#)[W3C XHTML 1.1 0](#)[W3C CSS](#)[Credits](#)[Area Riservata](#)[Versione Mobile](#)

## RASSEGNA STAMPA DI SABATO 24 GIUGNO 2017

## Rassegna stampa

**Testata**

Il Centro

La Città

Impaginato.it

Il Messaggero Abruzzo

Emmelle

La Città

Il Centro

Il Messaggero Abruzzo

certastampa.it

Emmelle

Impaginato.it

Milano finanza

La Città

Italia oggi

Avvenire

Avvenire

**Titolo** Tratta di esseri umani. Il grande business della criminalità Legnini annuncia pool di pm anti stalking Intervista al Procuratore Nazionale Franco Roberti: lascio una struttura efficiente Roberti e Legnini: protocollo tra procure Violenza sulle donne, Legnini: «Costituiremo gruppi specializzati nelle procure» È di UniTe la pizza medaglia d'oro a Las Vegas Bioscienze, studente diventa campione mondiale di pizza Studente lavoratore è campione del mondo Video/All'Università di Teramo l'appuntamento con il gusto...ogni venerdì, per capire come la scienza è presente in un piatto Venerdì del gusto: studente di UniTe presenta la pizza medaglia d'oro a Las Vegas Convegno Rigopiano, D'Amico: prossima volta penserò io stesso a titolo L'agente di commercio manager Borse di studio in memoria di Fabrizia Di Lorenzo Decreto sui Cfu in arrivo «Atenei fondamentali nell'educazione» La Lumsa rinnova l'alleanza tra sapere e occupazione

## Archivio Rassegna stampa

Giorno Mese Anno 

A cura dell'Ufficio stampa e produzioni radiotelevisive

Archivio rassegna stampa da settembre 2004 a luglio 2007

Ultimo aggiornamento: 01-09-2011

Seguici su



Università degli Studi di Teramo  
Campus universitario di Coste Sant'agostino  
via R. Balzarini 1 64100 Teramo  
tel. 0861.2661 Fax 0861.245350  
[protocollo@pec.unite.it](mailto:protocollo@pec.unite.it)  
[webmaster@unite.it](mailto:webmaster@unite.it)  
P.I. 00898930672 - C.F. 92012890676

Dove siamo

Amministrazione trasparente

Albo online

Struttura organizzativa

Segreteria Studenti

Ufficio Relazioni con il Pubblico

Bandi di concorso

Bandi di gara e contratti

Presidio della Qualità di Ateneo

Servizi per la disabilità

Contatti e assistenza

Privacy

Servizi online

Sondaggi

Posta Elettronica Certificata

Wi-Fi

Accessibilità e usabilità

Elenco siti tematici

Note legali

**WEB**



Sai in: IL CENTRO > TERAMO > PRESENTATI DA ATSC I CORSI PER...

## Presentati da Atsc i corsi per agenti di commercio

TERAMO. Sabato scorso, al Forum agenti Roma sono stati presentati il corso di laurea in Comunicazione per l'azienda e il commercio e i 5 corsi professionalizzanti organizzati da Atsc (Agenti Teramo Senza Confini) in collaborazione con gli spin-off Cisrem e Really New Minds dell'università. 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, con un minimo di 20 iscritti potranno essere organizzati in ogni città d'Italia. «I corsi nascono dal partenariato di Atsc con gli spin-off Cisrem e Really New Minds dell'università di Teramo», dice **Franco Damiani**, presidente di Atsc, «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».

29 maggio 2017

TERAMO. Sabato scorso, al Forum agenti Roma sono stati presentati il corso di laurea in Comunicazione per l'azienda e il commercio e i 5 corsi professionalizzanti organizzati da Atsc (Agenti Teramo Senza Confini) in collaborazione con gli spin-off Cisrem e Really New Minds dell'università. 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, con un minimo di 20 iscritti potranno essere organizzati in ogni città d'Italia. «I corsi nascono dal partenariato di Atsc con gli spin-off Cisrem e Really New Minds dell'università di Teramo», dice **Franco Damiani**, presidente di Atsc, «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».



**Onoranze Funebri**  
**PECORARO**  
dal 1935  
80°  
AVEZZANO - Via Roma n. 65  
Tel. 0863 45.52.41 - Cell. 329 2271968  
www.pecoraro.it - info@pecoraro.it

## Presentati da Atsc i corsi per agenti di commercio

TERAMO. Sabato scorso, al Forum agenti Roma sono stati presentati il corso di laurea in Comunicazione per l'azienda e il commercio e i 5 corsi professionalizzanti organizzati da Atsc (Agenti Teramo...

29 maggio 2017

TERAMO. Sabato scorso, al Forum agenti Roma sono stati presentati il corso di laurea in Comunicazione per l'azienda e il commercio e i 5 corsi professionalizzanti organizzati da Atsc (Agenti Teramo Senza Confini) in collaborazione con gli spin-off Cisrem e Really New Minds dell'università. 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, con un minimo di 20 iscritti potranno essere organizzati in ogni città d'Italia. «I corsi nascono dal partenariato di Atcs con gli spin-off Cisrem e Really New Minds dell'università di Teramo», dice **Franco Damiani**, presidente di Atcs, «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».





1 - 4  
GIUGNO 2017  
AVEZZANO

IL FARO 24 PROVINCE CRONACA POLITICA ATTUALITÀ SPORT EVENTI

CERCA

Ultime notizie ★ WWF – "IMPIANTO RIFIUTI AIELLI, NECESSARI CONTROLLI PER INCIDENZA SUL TERRITORIO" ▼

6 June 2017



Il Faro24 > Cultura

di Redazione -Mag 24, 2017

## UNIVERSITÀ DI TERAMO: CON ATSC 5 NUOVI CORSI PROFESSIONALIZZANTI PER AGENTI DI COMMERCIO



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. 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.







Il Faro24 > Cultura

di Redazione -Mag 24, 2017

## UNIVERSITÀ DI TERAMO: CON ATSC 5 NUOVI CORSI PROFESSIONALIZZANTI PER AGENTI DI COMMERCIO

**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. 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.

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



**FIERA DEI MARSI**  
www.fieradeimarsi.it



1 - 4  
GIUGNO 2017  
AVEZZANO

IL FARO 24 PROVINCE CRONACA POLITICA ATTUALITÀ SPORT EVENTI

CERCA

Ultime notizie ★ Avezzano – Elezioni Amministrative. Primi Sondaggi sui probabili candidati

9 June 2017

## EVENTS LIST

31



20-10-15



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**.

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 specificamente 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.

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



**REALIZZIAMO IL TUO  
SORRISO**  
IGIENE E PREVENZIONE DEL CAVO ORALE

**LAURA SCATENA**  
IGIENISTA DENTALE  
laurascatena@hotmail.it  
CELL. +39 349.4313168

#### Diventa Operatore Sociale - Corsi in Tutta Italia

Corsi di Formazione per Diventare Operatore Sociale. Scopri le Date!



#### LEGGI ANCORA



##### ELEZIONI AVEZZANO. Di Micco al fianco di Di P ...

di Redazione - Giu 9, 2017

■ L'Aquila



##### Cosa dobbiamo sapere prima di far valutare de ...

di Redazione - Giu 9, 2017

■ Economia



##### Avezzano. Verdecchia: Presutti, ex assessore ...

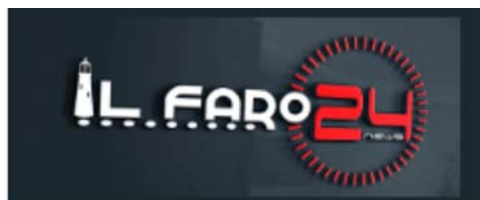
di Redazione - Giu 9, 2017

■ L'Aquila

#### TAGS

ABRUZZO AIELLI ALLERTA METEO ABRUZZO  
AVEZZANO AVEZZANO CALCIO CALCIO  
CAPISTRELLO CARABINIERI CELANO CERCHIO  
CHIARIZIA CHIETI ECCELLENZA INTERVISTA  
L'AQUILA M5S MARSICA METEO  
METEO ABRUZZO METEO ITALIA METEO MARSICA  
METEO RICCARDO CICHETTI METEOROLOGIA  
NEWS PESCARA PESCARA POLITICA  
PROMOZIONE REGIONE REGIONE ABRUZZO  
SCUOLA SERIE D SETTIMIO SANTILLI SINDACO  
SISMA SPORT SULMONA TAGLIACOZZO  
TERAMO TERREMOTO ULTIME NEWS  
ULTIME NOTIZIE ULTIMISSIME VINCENZO  
VINCENZO CHIARIZIA





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**.

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.

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

<http://ilfaro24.it/wordpress/events/atsc-con-unite-al-forum-agenti-roma-per-presentare-nuovi-corsi-professionalizzanti-per-agenti-finanziati-da-enasarco/>





Foto: Franco Damiani, Presidente ATSC

## Università di Teramo: ATSC con UNITE al Forum di Roma

Posted By: [admin@admin.it](mailto:admin@admin.it) on: maggio 22, 2017 In: rubriche, università No Comments

*Visite:* 368

(wn24)-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. 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.



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

23 maggio 2017 | Inserito in Corsi | Scritto da redazione



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. 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



### RESTA IN CONTATTO

Your email

Your name

Iscriviti alla Newsletter

## Diventa Operatore Sociale - Corsi in Tutta Italia

Corsi di Formazione per Diventare Operatore Sociale. Scopri le Date!

centroformazioneassistenza....



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.

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

#### Condividi:



### Diventa Operatore Sociale

Corsi di Formazione per Diventare Operatore Sociale. Scopri le  
Date nella Tua Città! [centroformazioneassistenza.com](http://centroformazioneassistenza.com)



0 Commenti

Abruzzo In Arte

1 Accedi ▾

♥ Consiglia

🔗 Condividi

Ordina dal migliore ▾



Inizia la discussione...

Commenta per primo.

✉ Iscriviti    ➕ Aggiungi Disqus al tuo sito web [Aggiungi Disqus](#)    🔒 Privacy

DISQUS

#### Ultimi Articoli

Specchio e anima: il romanzo che segna la consacrazione a scrittrice di Sara Caramanico

IndieRocket Festival a Pescara dal 23 al 25 giugno 2017

Al Mediamuseum di Pescara presentazione del libro su Michele Prisco

Al via la 65esima stagione estiva dell'Ente Manifestazioni Pescaresi

Gnocchetti di patata e bietola rossa con pesto al sapore di mare

Tortino di verza con crema di patata al curry ed emulsione di pachino

Sara Caramanico presenta il libro "Specchio e anima" al MUMI di Francavilla al Mare

Peppe Millanta secondo al Premio "La riviera dei monologhi" di Bordighera

A Bellante la sagra delle lumache 2017

Mediamuseum, aspettando il Flaiano appuntamento con Pino Insegno e Alessia Navarro

AbruzzoInArte.it è un web magazine iscritto al Registro della Stampa presso il Tribunale di Pescara. Iscrizione n 19/2011 del 15 novembre 2011. Direttore responsabile Maria Orlandi.

Except where otherwise noted, content on this site is licensed under a Creative Commons Attribution 2.5 License. [Tranne dove indicato diversamente, i contenuti di questo sito sono distribuiti attraverso una Licenza di Attribuzione Creative Commons 2.5.]



[Mappa del sito](#)    [Pubblicità su questo sito](#)    [Contattaci](#)    [Meteo](#)

Abruzzo In Arte

Copyright 2011-2012 AbruzzoInArte.it

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

📅 23 maggio 2017 | 📁 Inserito in Corsi | ✍ Scritto da redazione



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. 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.

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







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

Da Redazione - 25 maggio 2017

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. 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.

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

<https://www.abruzzonews.eu/universita-teramo-atsc-5-nuovi-corsi-professionalizzanti-agenti-commercio-455842.html>



Dir. responsabile: Nando Marinucci - direttore@abruzzopopolare.it - Reg. Trib. Chieti n. 4 del 16/05/2011.



home comuni notizie dal mondo economia & lavoro cultura ambiente sport

Capoluoghi >> CORSI PER AGENTI DI COMMERCIO

## CORSI PER AGENTI DI COMMERCIO



**Teramo, 25 maggio 2017** - 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.

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.

#### EDITORIALI

##### CHIESA IN CAMMINO

*I messaggi evangelici ... della Madonna Postina*

##### IL LABORATORIO DELL'AVVENIRE

*Luogo di grande sofferenza, ma di autentici e profondi valori*

##### IL LAVORO

#### LA VIGNETTA DI RU



I HAVE A ... TRUMP

#### IN EVIDENZA

##### SOS VENEZUELA

##### RADUNO FIAT 500

##### EMODINAMICA RADDOPPIA

*Trova 'casa' alla Palazzina Cuore*

##### A TAVOLA CON OVIDIO

#### APPUNTAMENTI



Mostra collettiva internazionale Genius Umanium

##### SAGRA DELLA CULTURA

##### C'ERA UNA VOLTA PESCARA

#### AMBIENTE

##### CONTRO MEGALÒ 2

##### RIFIUTI E MALCOSTUME

##### CONTRO IL DECRETO MINISTERIALE

#### CULTURA

##### SALVA BIMBI

##### ANCHE SOLO PER STASERA

##### C'ERA UNA VOLTA IL PRINCIPE COSACCO

#### ECONOMIA

##### FIERA DELLA NEORURALITÀ ... IN

#### CONDIVIDI



#### AP SU facebook

Segui il nostro gruppo!



#### NOTIZIE PIÙ VISTE

CAPACITÀ PROGETTUALE E CENTRALITÀ INVESTIMENTI C'ERA UNA VOLTA IL



## 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.

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

## CAMMINO DISTINTIVITÀ ED OSPITALITÀ RURALE

### AREE INTERNE

DIARIO GRATUITO  
BLOCCATI TRASFERIMENTI RISORSE  
ECO TRAIL SERRA

### AREE COSTIERE

BANDO PER IL SERVIZIO CIVILE 2017:  
16 I POSTI  
UN CAMMINO DI SPERANZA E CARITÀ  
SICUREZZA IN MARE

### GRANDI CENTRI

Pietro Quaranta, un giuliese medaglia  
d'Argento al Valor Militare  
PREMIO ILARIA RAMBALDI  
PINO PROCOPIO A VASTO

### CAPOLUOGHI

SOS VENEZUELA  
STORIA DELLA EMIGRAZIONE  
ABRUZZESE ...  
TAKE ME BACK

### NOTIZIE DAL MONDO



Coccopalmeri L'Arte Orafa  
HANNA VINCE  
LA COMMISSIONE EUROPEA PLAUDE  
AL LAVORO DELL'AUTORITÀ DI  
GESTIONE

### LO SCAFFALE D'ABRUZZO DEL PROF. CERCONI



TEMPO DI MISERICORDIA  
ORTONA: PATRIA DELLA PIZZA ?  
Thomas Ashby e Pratola Peligna

### CURIOSO E BIZZARRO



Premio di poesia per Gabriele di Meo  
GITA DI PRIMAVERA  
Il cane è il miglior amico dell'uomo?

### GUIDA TV



## PRINCIPE COSACCO ANCHE SOLO PER STASERA

MUD DAYS, RADUNO  
DI ENDURO E  
FUORISTRADA 4X4  
LE PAROLE E IL  
MARE

### NOTIZIE ANSA.IT

Emilio Fede  
condannato a 3 anni e  
mezzo per bancarotta  
nell'ambito della vicenda  
legata al fallimento della  
società di Lele Mora  
(che ha già patteggiato).  
Dovrà anche risarcire  
1,1 milioni di euro

Russia, arrestati 750  
oppositori a Mosca,  
900 a San Pietroburgo  
Di nuovo arrestato sotto  
casa sua il blogger russo  
Alexei Navalni,  
manifestazioni in tutto il  
Paese

Titoli tecnologici sotto  
pressione a Wall  
Street

Mizuho taglia rating  
Apple, da 'buy' a 'neutral'  
Sci: si ritira Elizabeth  
Goergl

Austriaca vinse 2 ori a  
Mondiali 2011, 2 bronzi  
a Vancouver 2010

Ufficiale, André Silva è  
del Milan  
Al Porto 38 milioni di  
euro, per il giocatore un  
quinquennale

Buffon, con  
Champions gioco un  
altro anno  
Portiere Juve 'c'è una  
richiesta del presidente'

  
**icori**  
IMPRESA DI COSTRUZIONI  
Realizza e Vende appartamenti

  
**DORA SARCHESE**  
Viti, viti e prodotti di legno d'abruzzo  
www.dorasarchese.it

  
**S.M. SUD** s.r.l.

### STATISTICHE

Visite: 6.753.660

GIORNALE PRESENTE su  
  


  
da ROMA  
a ORTONA  
9 - 17 agosto  
**Da Pietro a Tommaso  
in Cammino**  
Incompere  
www.camminoincammino.org

## CORSI PER AGENTI DI COMMERCIO



Teramo, 25 maggio 2017 - 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.

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.

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

## Corsi per agenti di commercio



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. 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».

24 Maggio 2017



### Rubrica Recensioni

Un libro che "ara l'anima"



### Rubrica Turismo

Cattedrale, riaprirà entro il primo ...



### Rubrica Cultura

L'amico "americano" del Vate ...



### Rubrica Cucina

Pappardelle e salsiccia



### METEO ABRUZZO

16 Giugno 2017

## Corsi per agenti di commercio



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. 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».

**24 Maggio 2017**

**Categoria : Cronaca**







Sei qui: [Home](#) » [Giulianova](#) » **TERAMO: 5 NUOVI CORSI PROFESSIONALIZZANTI SARANNO PRESENTATI AL FORUM AGENTI ROMA**

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

🕒 25 MAGGIO 2017 17:24    💬 0 COMMENTI

VIEWS: 32

**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.





**Numero Evento: 21163044**

*Eventi Corsi*

### **Forum Agenti Roma**

*Presentazione Corso Di Laurea Per Agenti Di Commercio*

**Date**

**Dal:** 27/05/2017

**Al:** 27/05/2017

**Dove:**



Via Eiffel

**Roma**

Lazio - Italia

**Contatti**

**Cell.: 335349190**

**Email**

**Fonte**

ATSC Agenti Teramo Senza Confini



13

**Evento Passato! Per aggiornamenti:**  
segnalazione@eventiesagre.it

## **Scheda Evento**

### **Forum Agenti Roma**

*Presentazione Corso Di Laurea Per Agenti Di Commercio*

*Sabato 27 Maggio 2017 - dalle ore 10:00*

*Roma Fiere - Via Eiffel - Roma (RM)*



**agent321.com**  
International Bureau of Commercial Agents, Brokers & Distributors

**FORUM  
Agenti**

**Forum Agenti sabato 27/05/2017, dalle ore 10:00 alle ore 11:00 a Roma Fiere, in via Eiffel.**

Il Preside della facoltà di Scienze della Comunicazione dell'Università degli Studi di Teramo – Professor Stefano Traini – il Delegato del Magnifico Rettore dell'Università degli Studi di Teramo – Professor Christian Corsi – ed il nostro Presidente – Dott. Franco Damiani – presenteranno il corso di laurea professionalizzante per agenti di commercio e consulenti finanziari in **Scienze della Comunicazione per l'azienda e il commercio**, per l'anno accademico 2017/2018.

Una delle novità maggiori rispetto agli anni precedenti riguarda il rimborso da parte della Fondazione Enasarco per il 50% dell'importo totale delle tasse universitarie: segnale importante che testimonia la solidità del progetto portato avanti da ATSC e Università di Teramo.

Oggetto dell'incontro sarà anche l'illustrazione dei 5 corsi di aggiornamento professionale per agenti di commercio organizzati dalla nostra associazione in partenariato con gli spin-off universitari Cisrem e Really New Minds dell'Università degli Studi di Teramo su tematiche importanti per lo svolgimento del lavoro quotidiano.

Per maggiori informazioni sul corso di laurea, potete contattarci ai seguenti recapiti:

Dott. Franco Damiani  
Presidente ATSC  
Tutor di facoltà per la Coorte ATSC  
C.335349190  
franco.damiani@atsc.info

Dott.ssa Federica Gregori  
Segreteria di Presidenza ATSC  
C. 3929090305  
federica@atsc.info



## Agenti di commercio. Presentati dall'ATCS i corsi di laurea

TERAMO. LA PRESENTAZIONE A ROMA. I DETTAGLI DELL'INIZIATIVA

Dai, vota anche tu!!! Votato **9/5** (0 Voti)



27.05.17 15:06

By redvit



Teramo. Oggi, sabato 27 maggio, al Forum Agenti Roma sono stati presentati il Corso di Laurea in Comunicazione per l'azienda e il commercio e i 5 corsi professionalizzanti organizzati da ATSC 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. 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

### Meteo

[Pescara](#) | [L'Aquila](#) | [Chieti](#) | [Teramo](#)

[tempoitalia.it](#) » Teramo

**Teramo** Tempo Min Max

**Venerdì** **18 26**

**Sabato** **13 23**

**Domenica** **11 20**



[Scopri di più](#)

### Immagini Casuali



[Gioco d'azzardo. Collegamenti incontra le famiglie](#)

### Partners



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.



Viale Regina Elena, 58 - 65122 - PESCARA  
Tel. 085.9432377 - Fax. 085.9432860 - P.I. 01917390682  
pubblitaliamerito@gmail.com

**IMPIANTI PUBBLICITARI**



**CCARELLI CRISTIANO**  
Consulente Aziendale  
Tel. 393.4059674  
per: cristiano.ccarelli@impianti.com  
cristiano.ccarelli@gmail.com  
www.cristianoccarelli.impianti.com



27.05.17 15:06 - REDVIT - LETTO 359

0 commenti

Ordina per **Meno recenti** ▼



Aggiungi un commento...

 Facebook Comments Plugin



**Pagine Abruzzo**  
6447 "Mi piace"

 Mi piace questa Pagina  Condividi

Di' che ti piace prima di tutti i tuoi amici



## Agenti di commercio. Presentati dall'ATCS i corsi di laurea

TERAMO. LA PRESENTAZIONE A ROMA. I DETTAGLI DELL'INIZIATIVA

27.05.17 15:06

By redvit



**Teramo. Oggi, sabato 27 maggio, al Forum Agenti Roma** sono stati presentati il Corso di Laurea in **Comunicazione per l'azienda e il commercio** e i **5 corsi professionalizzanti** organizzati da **ATSC** 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. 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.

## Presentazione corso di laurea per agenti di commercio – Forum Agenti Roma 27/05/2017

26 maggio 2017 di UILTuCS Agenti senza confini

**Saremo presenti al Forum Agenti sabato 27/05/2017, dalle ore 10:00 alle ore 11:00 a Roma Fiere, in via Eiffel.**

Il Preside della facoltà di Scienze della Comunicazione dell'Università degli Studi di Teramo – Professor Stefano Traini – il Delegato del Magnifico Rettore dell'Università degli Studi di Teramo – Professor Christian Corsi – ed il nostro Presidente – Dott. Franco Damiani – presenteranno il corso di laurea professionalizzante per agenti di commercio e consulenti finanziari in Scienze della Comunicazione per l'azienda e il commercio, per l'anno accademico 2017/2018.

Una delle novità maggiori rispetto agli anni precedenti riguarda il rimborso da parte della Fondazione Enasarco per il 50% dell'importo totale delle tasse universitarie: segnale importante che testimonia la solidità del progetto portato avanti da ATSC e Università di Teramo.

Oggetto dell'incontro sarà anche l'illustrazione dei 5 corsi di aggiornamento professionale per agenti di commercio organizzati dalla nostra associazione in partenariato con gli spin-off universitari Cisrem e Really New Minds dell'Università degli Studi di Teramo su tematiche importanti per lo svolgimento del lavoro quotidiano.

Per maggiori informazioni sul corso di laurea, potete contattarci ai seguenti recapiti:

Dott. Franco Damiani  
Presidente ATSC  
Tutor di facoltà per la Coorte ATSC  
C.335349190  
[franco.damiani@atsc.info](mailto:franco.damiani@atsc.info)

Dott.ssa Federica Gregori  
Segreteria di Presidenza ATSC  
C. 3929090305  
[federica@atsc.info](mailto:federica@atsc.info)

-  Eventi
-  forum agenti Roma
- < Agenti imprenditori, non lavoratori autonomi!
- > Liquidazioni Iva, l'invio dati slitta al 12 giugno

Segretario Generale  
UILTuCS



Brunetto Boco

Ricerca agenti

[Leggi gli annunci delle aziende che ricercano agenti di commercio](#)

Newsletter

Nome

Cognome

Email

☐ Accetto le condizioni sulla privacy

Enasarco







# Presentazione corso di laurea per agenti di commercio – Forum Agenti Roma 27/05/2017

26 maggio 2017 di UILTuCS Agenti senza confini

**Saremo presenti al Forum Agenti sabato 27/05/2017, dalle ore 10:00 alle ore 11:00 a Roma Fiere, in via Eiffel.**

Il Preside della facoltà di Scienze della Comunicazione dell'Università degli Studi di Teramo – Professor Stefano Traini – il Delegato del Magnifico Rettore dell'Università degli Studi di Teramo – Professor Christian Corsi – ed il nostro Presidente – Dott. Franco Damiani – presenteranno il corso di laurea professionalizzante per agenti di commercio e consulenti finanziari in Scienze della Comunicazione per l'azienda e il commercio, per l'anno accademico 2017/2018.

Una delle novità maggiori rispetto agli anni precedenti riguarda il rimborso da parte della Fondazione Enasarco per il 50% dell'importo totale delle tasse universitarie: segnale importante che testimonia la solidità del progetto portato avanti da ATSC e Università di Teramo.

Oggetto dell'incontro sarà anche l'illustrazione dei 5 corsi di aggiornamento professionale per agenti di commercio organizzati dalla nostra associazione in partenariato con gli spin-off universitari Cisrem e Really New Minds dell'Università degli Studi di Teramo su tematiche importanti per lo svolgimento del lavoro quotidiano.

Per maggiori informazioni sul corso di laurea, potete contattarci ai seguenti recapiti:

Dott. Franco Damiani  
Presidente ATSC  
Tutor di facoltà per la Coorte ATSC  
C.335349190  
franco.damiani@atsc.info

Dott.ssa Federica Gregori  
Segreteria di Presidenza ATSC  
C. 3929090305  
federica@atsc.info

Home » Impresa » Al via i cinque nuovi corsi professionalizzanti per agenti di commercio

## Al via i cinque nuovi corsi professionalizzanti per agenti di commercio di ATSC e Università di Teramo

di **Marco Rossi** - 12 giugno 2017

[Facebook](#) [Twitter](#) [Google+](#) [LinkedIn](#)



Di **Marta Orlandi**

In occasione del Forum Agenti Roma, l'associazione Agenti Teramo Senza Confini (ATSC) ha presentato il Corso di Laurea in Comunicazione per l'azienda e il commercio e i nuovi cinque corsi professionalizzanti organizzati in partnership con gli *Sphoof Career* e *Ready New Mind* dell'Università degli Studi di Teramo.

Se il corso di laurea che i corsi professionalizzanti sono accreditati presso l'Istituto nazionale di assistenza per gli agenti e i rappresentanti di commercio (Inaass), che investe sugli agenti di commercio iscritti con l'iscrizione del relativo contributo pari al 50% del costo complessivo. I corsi professionalizzanti sono aperti agli agenti di commercio provenienti da tutta Italia e, ad esecuzione 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.

«In continuità e in coerenza con la nostra missione, la qualifica e la tutela dell'agente di commercio, e con il progetto di formazione continua promosso dalla nostra associazione ATSC siamo stati lieti di presentare questi cinque corsi professionalizzanti al Forum Agenti Roma - ha sottolineato Franco Damiani, presidente di ATSC - e di avviare la collaborazione con l'Università degli Studi di Teramo».



### MOSTRE

**Piemonte, "Valla terra alla padella"**

12 giugno 2017

**Paroli: via per turismo e ambiente**

12 giugno 2017

**Al via i cinque nuovi corsi professionalizzanti per agenti di commercio...**

12 giugno 2017

**La tua azienda è al sicuro con Cyber-Egy**

12 giugno 2017

[Torna sopra](#)

# Al via i cinque nuovi corsi professionalizzanti per agenti di commercio di ATSC e Università di Teramo

By **Jenny Pacini** - 12 giugno 2017

👁 138



Di Maria Orlandi

In occasione del Forum Agenti Roma, l'associazione Agenti Teramo Senza Confini (ATSC) ha presentato il Corso di Laurea in Comunicazione per l'azienda e il commercio e i nuovi cinque 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 corsi professionalizzanti sono accreditati presso l'Ente nazionale di assistenza per gli agenti e i rappresentanti di commercio (Enasarco), che investe sugli agenti di

commercio iscritti con l'erogazione del relativo contributo pari al 50% del costo complessivo. I corsi professionalizzanti 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.

«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 stati lieti di presentare questi cinque corsi professionalizzanti al forum Agenti Roma – ha sottolineato **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».

## **Ecco nel dettaglio i 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.