

ASOCIACIÓN DE AGENTES COMERCIALES



Planes director, estratégico y operativos (ver Proyectos en web)



ASOCIACIÓN DE AGENTES COMERCIALES DE ESPAÑA

AGECO España, asociación de **Agentes Comerciales** sin ánimo de lucro federada en **UPTA España**, ofrece servicios complementarios al profesional que realiza, bajo el amparo de diferentes modelos de contratación, labores de representación, agencia o promotor en nombre de una representada

www.ageco.pro
[@ageco_pro](https://www.instagram.com/ageco_pro)

info@ageco.pro
[91060 11 99](tel:910601199)

AGECO España sigue la **Directiva Europea 86/653/CEE** sobre **Agentes Comerciales independientes**

Director 2010-2030

Es la base sobre la que se establece la misión de **AGECO España** (Interlocución política, Carácter reivindicativo, Generar nuevos modelos de negocio), se define el objeto vital de la asociación y se desarrollan todos sus servicios; con una proyección a 20 años desde el año de su fundación en 2010 hasta el año 2030, estableciendo periodos de seguimiento y revisión cada 4 años para redefinir aspectos cualitativos en base a los logros conseguidos

Se establecen tres criterios generales:

- **Productos y/o servicios**
(ver **Servicios online** y **Servicios**)
- **Mercado:** (ver **Sobre AGECO España**)
(**AGECO España**, asociación de Agentes Comerciales sin ánimo de lucro federada en **UPTA España**, ofrece servicios complementarios al profesional que realiza, bajo el amparo de diferentes modelos de contratación, labores de representación, agencia o promotor en nombre de una representada. **AGECO España** sigue la **Directiva Europea 86/653/CEE** sobre Agentes Comerciales independientes)
- **Ventajas y beneficios:**
 - Servicios de calidad y orientación al Agente comercial. Gestión interna de la información y el conocimiento
 - Equipo profesional altamente cualificado. Integración en UPTA España. Valor de marca y buena reputación

Estratégico 2014-2017

Define para el periodo 2014-2017 unos objetivos cuantitativos (Mejorar la eficiencia y el beneficio del **Agente Comercial**, de las **Empresas** y de la **sociedad**) y sus correspondientes acciones orientadas a conseguir mantener y potenciar el trabajo previo del periodo anterior 2010-2013

El plan estratégico recoge tres puntos principales:

- **Objetivos:**
(ver **Bolsa de trabajo**, **Tablón de anuncios** y **Galería del comercial**)
- **Acciones:**
 - Escuchar al mercado, actuar, dar seguimiento y corregir todas las actividades
 - Promocionar la **Revista profesional** (ver en web) y su **Blog de expertos**
 - Apoyar al iniciado, al emprendedor y a las Empresas que deseen desarrollar su actividad comercial en España
 - Mantener una campaña de comunicación en redes sociales para promocionar todos los servicios

Operativos 2015

Están formados por una serie de documentos independientes que alineados con el **Plan director y estratégico** posibilitan desarrollar y concretar los proyectos para el presente ejercicio (ver **Proyectos** en web)

Plan director 2010-2030

Misión

- Interlocución política
- Carácter reivindicativo
- Generar nuevos modelos de negocio

Objetivos

- Mejorar la eficiencia y el beneficio del **Agente Comercial**, de las **Empresas** y de la **sociedad**

Servicios

- Prestar y dinamizar nuevos servicios apoyados en el uso de las nuevas tecnologías

Ideario e hitos conseguidos

AGECO España refrenda a UPTA España en:

- El Desarrollo del Estatuto del Trabajo Autónomo
- La modificación del RETA en cotización y coberturas
- La mejora de las prestaciones por enfermedad profesional y accidente laboral
- Reformular los módulos del IRPF
- Acceder a las ayudas de formación continua sectorial
- Ampliación del IVA reducido y super reducido a nuevas actividades
- Acceso a la prestación por desempleo
- Contratación de familiares hasta segundo grado de consanguinidad
- Regulación de la figura del TRADE

Servicios online

Estos servicios, de carácter gratuito, pretenden mejorar nuestra competitividad en el mercado y facilitar la relación entre el **Agente comercial** y la **Empresa**

Bolsa de trabajo	Tablón de anuncios	Galería del comercial	Revista profesional	AGECO España
Oportunidad	Ahorro	Tienda virtual	Opinión	¡Accede!

En esta línea, tanto la herramienta de **Bolsa de trabajo** como la plataforma **Galería del comercial**, ordenadas por los mismos **sectores** y **subsectores profesionales**, permiten buscar nuevas oportunidades de trabajo añadiendo, a sus servicios tradicionales, la atención de clientes a través de la **Tienda virtual** plus.ageco.pro

Servicios

La integración en **UPTA España** posibilita ofrecer una amplia gama de servicios, atendidos de manera personalizada por técnicos cualificados, para ayudarte en la toma de decisiones y mejorar tu actividad



- Gestoría**
- Jurídicos**
- Consultoría de negocio**
- Bancario, financieros y seguros**
- Comunicación, marketing e imagen**
- Formación, ocio y tiempo libre**





¿Por qué relacionamos por sectores: Bolsa de trabajo y Galería del comercial?

La **Empresa** necesita que los nuevos canales de venta sigan siendo atendidos por **Agentes comerciales**

Proponemos este modelo:

Actualmente las **Empresas** promocionan sus **productos y/o servicios** en las redes sociales y portales generalistas de venta, al objeto de ampliar sus canales de venta, y sobre todo, aumentar su facturación. Es evidente que el cambio de modelo avanza con rapidez, debiendo preguntarnos si es posible verlo como una *oportunidad* para el colectivo del **Agente comercial** pese a que tradicionalmente estas actuaciones se ven como una *amenaza*

AGECO España ofrece una serie de servicios, totalmente gratuitos, interrelacionados para los **Agentes comerciales** que deseen alinearse en mantener en valor su labor de conocimiento de productos y/o servicios; y de atención al cliente

¿Cuáles son las *debilidades* del modelo actual tanto para las **Empresas** como para los **Agentes comerciales**?

Los portales generalistas de venta y las redes sociales, comercializan productos y/o servicios, de altísimo consumo con una elevada intervención en las operaciones por su parte. Además, estos canales virtuales clasifican los productos en función de una serie muy limitada de categorías donde se concentra un alto nivel de volumen de ventas. El servicio al cliente **Comprador** se limita a la gestión de compras

¿Es posible trabajar nuestras *fortalezas*?

AGECO España actúa como **plataforma abierta**, mediante la identificación clara del **Vendedor**, facilitando el contacto con los **Agentes comerciales** expertos e intermediarios necesarios en transacciones profesionales, mediante una organización por **sectores** y **subsectores profesionales** y manteniendo las relaciones entre **Empresa**, **Agente comercial** y cliente **Comprador** tanto en la gestión de recursos humanos (Bolsa de trabajo) como la gestión de ventas (Galería del comercial)

Buscando un beneficio mutuo

Aunamos las ventajas de ambos entornos: "**presencial**" y "**virtual**" generando nuevas sinergias entre **Empresa** y **Agente comercial**, mantenemos el enfoque:

"Los clientes son atendidos por profesionales de la venta"

Plan estratégico 2014-2017

Nuevas tecnologías

Desde el año 2014 se ha adaptado nuestra presencia en internet a las nuevas tecnologías mediante el desarrollo de una nueva herramienta web www.ageco.pro para dotar al colectivo de la infraestructura necesaria para potenciar una asociación verdaderamente global que pretende facilitar la comunicación para mejorar nuestra competitividad en el mercado. Ha sido, y está siendo, posible gracias al esfuerzo y trabajo en equipo de todos sus miembros

Te invitamos a pertenecer a la Asociación, entidad que está abierta para ti en cualquier momento. Podrás aportar ideas, iniciativas y soluciones que redunden en el mayor beneficio de todos así como disfrutar de los servicios para que con el apoyo e ilusión continuemos luchando para conseguir nuestro principal objetivo: que nuestros socios se sientan representados y respaldados por una institución que vela por todos y cada uno de sus intereses



Sectores profesionales

Hemos adaptado la clasificación CNAE en **7 sectores profesionales**. Gracias a esta organización, en este listado puedes enlazar por **sectores** con **Agentes comerciales** y con las **Tiendas virtuales**

Tres espacios de colaboración

Anuncios entre comerciales

Acuerdos para comerciales

Partner con AGECO España

Anuncios

Entre nosotros. Punto de encuentro donde compartir tus ideas, sondear otras opiniones, hacer tus propuestas, buscar nuevos socios, descubrir otros sectores, explorar nuevos mercados...

Acuerdos

Beneficio mutuo. Espacio abierto de ahorro en tus compras donde los **Proveedores** proponen productos y/o servicios, adaptados a tu actividad, en estas áreas: **¡ Haz tu propuesta !**

Comerciales



Comunicación



Consultoría



Formación



Gestión



Internacional



Movilidad



Oficina



TIC



Partner

Participa con AGECO España. Entidades que comparten nuestra misión y nos acompañan en su difusión. **¡ Ganamos todos !**



¡ Inscríbete gratis !

SOY AGENTE y busco trabajo



El **Agente comercial** está permanentemente rastreando nuevas representadas en busca de oportunidades

Mantener un currículum actualizado es el paso previo para encontrar nuevos trabajos

- Destaca tu currículum
- Redacta tu carta de presentación
- Busca ofertas de trabajo, crea tus alertas y permanece en contacto

SOY EMPRESA y busco agentes



En una **Empresa** los departamentos de ventas son los primeros que perciben los cambios y toman las decisiones para adaptarse a gran velocidad a las necesidades del mercado

La relación entre **Agentes comerciales** y **Empresas** debe ser continua y fluida

- Destaca tu **Empresa**
- Publica tus ofertas de trabajo
- Selecciona currículums de **Agentes comerciales**, guarda tus búsquedas y gestiona todo el proceso de selección

Las **Consultoras de selección** a través de sus técnicos identifican necesidades, proponen perfiles y seleccionan candidatos para presentarlos a sus clientes. La herramienta **Bolsa de trabajo** permite gestionar procesos de selección y mantener abiertas ofertas y demandas de trabajo a lo largo del tiempo

- Incluye todos los servicios de **Empresa**
- Gestiona tus clientes con el servicio multi empresa

Solicítanos el servicio a medida que necesites



plus.ageco.pro es la Galería del comercial

La **Empresa** necesita que los nuevos canales de venta sigan siendo atendidos por **Agentes comerciales**, expertos en su sector e intermediarios necesarios en transacciones profesionales

Desde **AGECO España** potenciamos el enfoque habitual:

"Los clientes son atendidos por profesionales de la venta"

añadiendo nuevos servicios virtuales...

... ¿Cómo?

plus.ageco.pro actúa como **plataforma abierta**, mediante la identificación clara del **Vendedor**, facilitando el contacto con los **Agentes comerciales** y generando la confianza al cliente **Comprador**

Organizados por sectores y por tiendas virtuales



Proyectos

Están formados por una serie de documentos independientes que alineados con el **Plan director y estratégico** posibilitan desarrollar y concretar los proyectos para el presente ejercicio (ver **Proyectos** en web)

. for	. red	. com
Formación comercial	Comunidad virtual	Canal “Import”
Difundir el conocimiento del mercado y la experiencia de Agente a Agente	Crear una red enlazada de Agentes comerciales, Partners, Entidades y Empresas	Ofrecer una solución a medida a Empresas internacionales que deseen implantarse en España
		