

Perché un Agente di Commercio si certifica

Il riconoscimento delle Professionalità ed il mantenimento delle Competenze sono esigenze mondiali e, in Europa, costituiscono la premessa alla libera circolazione delle Professioni

Approfondimento:

L'Agenzia di rappresentanza può conseguire il **successo durevole** attraverso il continuo soddisfacimento delle esigenze e delle aspettative delle proprie parti interessate (Case Mandanti, Clienti, Soci, Se stesso) in un modo bilanciato, nel lungo periodo.

Il contesto di una agenzia di rappresentanza è incerto e in continuo mutamento, e per conseguire il successo durevole l'Agente di Commercio deve:

- avere una prospettiva di pianificazione di lungo periodo;
- monitorare costantemente ed analizzare ad intervalli regolari il contesto della propria organizzazione;
- identificare tutte le sue parti interessate pertinenti, valutare i loro singoli impatti potenziali sulle prestazioni dell'Agenzia, nonché determinare come soddisfare le loro esigenze ed aspettative in modo bilanciato;
- coinvolgere continuamente le parti interessate e tenerle informate sulle attività e sui piani dell'organizzazione;
- stabilire rapporti di reciproco beneficio con le Case Mandanti, Clienti, partner ed altre parti interessate;
- utilizzare un'ampia varietà di approcci, incluse la negoziazione e la mediazione, per ponderare le esigenze e le aspettative, spesso contrastanti, delle parti interessate;
- identificare i relativi rischi di breve e lungo periodo e sviluppare una strategia complessiva per l'organizzazione al fine di mitigarli;
- anticipare future esigenze di risorse (comprese le competenze richieste)
- stabilire processi appropriati per realizzare la strategia della propria organizzazione, assicurando che essi siano capaci di rispondere velocemente a circostanze mutevoli;
- valutare con regolarità la conformità con piani e procedure correnti, ed intraprendere appropriate azioni correttive e preventive;
- assicurarsi che le persone gravitanti intorno alla propria organizzazione commerciale abbiano opportunità di valutazione ed apprendimento sia a loro beneficio, sia per mantenere la vitalità dell'organizzazione commerciale;
- stabilire e mantenere attivi processi per l'innovazione ed il miglioramento continuo.

Il Ciclo di Deming

Il contesto di un'organizzazione commerciale è continuamente soggetto a cambiamenti, a prescindere dalla sua dimensione (grande o piccola), dalle sue attività e dai suoi prodotti; Di conseguenza, esso deve essere monitorato costantemente dall' Agente di Commercio. Tale monitoraggio deve permettere all'organizzazione di identificare, valutare e gestire i rischi.

La competenza dell' Agente Certificato in Qualità fa assumere decisioni relative al cambiamento organizzativi e all'innovazione in modo tempestivo, al fine di mantenere e migliorare le prestazioni.

Pianificare, (**P**lan), Fare, (**D**o), Controllare (**C**heck) e Agire (**A**ct) sono le 4 fasi sistemiche dell' Agente di Commercio Certificato in Qualità.

