

Plan de Empleo Joven

AGENTES COMERCIALES DE ESPAÑA

2014

Entidad adherida



ESTRATEGIA DE EMPRENDIMIENTO Y EMPLEO JOVEN

cgac.

Consejo General de Colegios de Agentes Comerciales de España



Guía de actividades

www.cgac.es

CONSEJO GENERAL
DE COLEGIOS DE AGENTES
COMERCIALES DE ESPAÑA
Calle Goya, 55 - 28001 MADRID
T. 902 366 956 - F 915 770 084
consejo@cgac.es



Guía de actividades de apoyo para impulsar el Plan de Empleo Joven en los Colegios

Impulsa el Plan de Fomento del Autoempleo Joven del CGAC en tu Colegio con esta propuesta de actividades

El Consejo General de Agentes Comerciales de España (CGAC) ha puesto en marcha en 2014 un Plan de Fomento del Autoempleo Joven con el fin de ayudar a miles de jóvenes a crear su propio empleo como Agentes Comerciales Colegiados.

Este documento resume una propuesta de actividades de apoyo que cada Colegio puede emprender en su ciudad o su provincia para alcanzar el éxito en la puesta en práctica del Plan.

Manuel Maestre

PRESIDENTE DEL CONSEJO
GENERAL DE COLEGIOS DE
AGENTES COMERCIALES DE ESPAÑA



Carta del Presidente

Después de los tres Planes de Impulso a la colegiación emprendidos entre todos desde que presido este Consejo, llega el momento de recoger los frutos de un gran trabajo colectivo.

El Plan de Empleo Joven no sólo ha sido reconocido por el **Ministerio de Empleo del Gobierno de España**, nombrándonos Entidad Adherida a la Estrategia de Emprendimiento y Empleo Joven.

Desde comienzos de año hemos sido objeto de la atención de medios de comunicación e instituciones nacionales. Estamos intentando explicar a los jóvenes españoles, acosados por el desempleo, que “aquí hay trabajo”, y ofreciéndoles toda la ayuda posible para que accedan al mercado de trabajo a través de la profesión más demandada por las empresas españolas en estos momentos. La nuestra.

Los ojos de la sociedad están puestos en nosotros. Reformas legales aparte, estamos **consolidando a nuestra organización colegial** (el Consejo, los Colegios) como líder y representante de una profesión llamada a seguir aportando ventas y valor añadido a las pymes españolas.



“Nuestro momento es ahora: vamos a dar el paso definitivo”

Sabéis que **mi objetivo** cuando asumí esta responsabilidad hace tres años era precisamente incrementar el censo colegial y atraer a nuevas generaciones a la profesión. La situación económica no nos ha acompañado, pero el trabajo bien hecho y el apoyo inquebrantable de una amplia mayoría de los Colegios ha logrado que, año tras año, estos Planes de Impulso nos vuelvan a ilusionar a todos y nos hayan permitido recuperar la confianza en nuestra organización y en sus posibilidades de crecimiento.

Nuestro momento es ahora. Vamos a dar el paso definitivo para apuntalar el cambio de tendencia en nuestro censo. **En las siguientes páginas, a modo de breve guía,** encontraréis algunas ideas de actividades concebidas para **ayudar a cada Colegio, en su ciudad, en su provincia, a emprender el Plan de Empleo Joven con el mayor éxito posible.**

Es sólo el principio. Durante todo el año prestaré a los Colegios todo el apoyo que sea posible, participando en encuentros con las administraciones, en jornadas formativas y en definitiva en todos los eventos e ideas que nuestros recursos permitan para que este Plan de Empleo sea una vez más **un triunfo de todos. Juntos lo conseguiremos.**





¿En qué consiste el Plan de Empleo Joven?

Como sabes, los jóvenes menores de 35 años que decidan convertirse en agentes comerciales colegiados contarán con el respaldo de las siguientes **actuaciones de apoyo**:

- **Curso de Acceso a la Profesión (Fundación CECO)**
- Prácticas con compañeros colegiados.
- **Obtención del Título Oficial.**
- Seguro gratuito de vida.
- **Bolsa de Trabajo.**
- Web profesional y correo corporativo.
- **Asesoramiento laboral, jurídico y fiscal.**
- Inscripción colegial y cuotas mensuales gratuitas (6 meses).
- **Todas las ventajas de la colegiación.**
- Todos los incentivos de la Estrategia de Empleo Joven.

¿Cómo puedo impulsar el Plan de Empleo Joven en mi Colegio?

Para aprovechar al máximo el potencial del Plan de Empleo Joven, propiciando que el mayor número posible de jóvenes se consoliden como **Agentes Comerciales Colegiados** después del período inicial de seis meses, desde el CGAC se propone la puesta en marcha de una serie de **ACTIVIDADES DE APOYO** para guiar y ayudar al colegiado en sus primeros pasos en la profesión.

Se trata de una propuesta de **actividades formativas y prácticas**, así como la **firma de convenios** con instituciones, organizaciones empresariales y empresas, que permitirán a los Colegios contar con un esquema de trabajo claro en el desarrollo e implementación de este Plan.

A continuación, resumimos las principales actividades que se proponen y que **ya están funcionando con éxito en algunos Colegios**, que en todo caso cada Colegio podrá adaptar a las particularidades de su demarcación.



Propuesta de actividades: Jornadas FORMATIVAS

¿Qué tipo de jornadas?

Jurídicas

Asesoramiento al nuevo colegiado sobre el contrato mercantil, indemnizaciones, reglamento colegial, código deontológico del colegiado, obligaciones y derechos del agente comercial.

Fiscales y laborales

Obligaciones fiscales de los agentes comerciales, gastos e ingresos de la actividad y todo lo relacionado con el tema.

Técnicas de venta

Atención al cliente, técnicas de fidelización, técnicas básicas de negociación comercial, comunicación efectiva, etc...

Servicios colegiales

Información y soporte al acceso a todas las ventajas ofrecidas por el Plan de Empleo Joven: Pagina web personal, correo corporativo, seguro de vida gratuito, tarjeta CEPESA, inscripción en portal de empleo (confección de curriculum) y acceso a la bolsa de trabajo.

Entrevistas con empresas demandantes

Información sobre productos y servicios a comercializar, entrega de curriculum a las empresas. Tutela y asesoramiento del colegio en el proceso de contratación del nuevo agente.

¿Quién las imparte?

Es recomendable designar dentro del Colegio qué persona será la responsable de la aplicación del Plan para que actúe como coordinadora de las distintas actuaciones. Cada jornada podrá ser impartida en cada caso por el especialista en el área dentro de la corporación: así, la jornada jurídica por el asesor jurídico del Colegio en cuestión, etc.

¿Cómo se imparten?

Es recomendable establecer un calendario de jornadas, consignado con un número de horas, que deberán cumplir los jóvenes participantes en la iniciativa para lograr un conocimiento más completo de todo lo que supone la colegiación y el ejercicio de la profesión.



Propuesta de actividades: Jornadas PRÁCTICAS

¿Qué tipo de prácticas?

Los nuevos agentes comerciales realizarán prácticas de acompañamiento en su labor diaria junto a compañeros colegiados experimentados de distintos sectores.

¿Quién las imparte?

Para la captación de colegiados "formadores" se confeccionará una circular colegial solicitando a los compañeros su apoyo y colaboración en esta iniciativa que en principio se le dará la oportunidad de decidir cuantos días al mes puede colaborar con las prácticas y de la misma forma se intentará captar a compañeros que busquen subagentes para su trabajo, dándole la posibilidad de acompañar a varios para poder tener un abanico de elección más grande.

¿Cómo se imparten?

El nuevo colegiado aprenderá de la experiencia de las **labores diarias** de un agente comercial durante una serie de días a establecer. Cada día acompañará a un compañero diferente para que pueda experimentar las labores del agente en **distintos sectores**.



Propuesta de actividades: Firma de CONVENIOS

Convenios con entidades públicas colaboradoras:

El Colegio preparará un **convenio tipo estándar** para presentarlo a **corporaciones públicas municipales y provinciales** (Ayuntamientos y Diputaciones) con el fin de propiciar su colaboración.

Es recomendable contemplar la inclusión del **curso de la Fundación CECO*** en las líneas de formación conjunta que se establezcan como fruto de esta colaboración institucional, la contratación del seguro del nuevo colegiado-alumno para la realización de prácticas de acompañamiento y algún servicio de valor añadido para el colectivo de los agentes comerciales de la ciudad (*acceso a las zonas de carga y descarga del municipio, bonificaciones en parking publico municipal o en zona azul, etc.*).

Convenios con entidades privadas y asociaciones empresariales:

Para dar respuesta a la demanda de comerciales por parte de las empresas y hacer ver a la entidad privada o asociación empresarial la oportunidad de ofrecer un nuevo servicio a sus asociados.

El convenio se confeccionará con condiciones similares a las entidades públicas (CECO, etc...) pero la asociación se comprometerá a buscar las empresas para la realización de las prácticas de acompañamiento. Las empresas que contraten a alguno de los nuevos colegiados-alumnos tendrán que hacerse cargo de la cuota colegial durante 12 meses (a partir del séptimo mes). Si no se cumple se le facturará por el coste del "servicio de búsqueda de agente comercial".

Convenios directos con grandes y medianas empresas:

Similar que el tipo anterior de convenios, pero directamente con una empresa demandante de agentes comerciales, a la que desde el Colegio se le proporcionan profesionales que encajen con el perfil que necesita.

La empresa en este caso se hace cargo de las prácticas, mientras que el Colegio se ocupa de las correspondientes jornadas formativas.

La firma del convenio lleva implícita la colegiación automática del responsable comercial de la empresa durante 18 meses y asumir el coste de la cuota colegial de los nuevos colegiados que contrate por un periodo de 12 meses.

**La superación del Curso de Agente Comercial Colegiado de la Fundación CECO es indispensable para acceder a las bonificaciones del Plan de Empleo Joven.*



Con el empleo joven.

Entidad adherida



ESTRATEGIA DE
EMPRESARIADO Y
EMPLEO JOVEN

cgac.

Consejo General de
Colegios de Agentes
Comerciales de España

www.cgac.es

CONSEJO GENERAL
DE COLEGIOS DE AGENTES
COMERCIALES DE ESPAÑA
Calle Goya, 55 - 28001 MADRID
T. 902 366 956 - F 915 770 084
consejo@cgac.es



Tu momento Es ahora.

No busques más. No esperes más. Tu momento es ahora. Ya puedes convertirte en el profesional más demandado por las empresas españolas e iniciar una nueva carrera profesional llena de oportunidades.

Ahora puedes dar el salto con el respaldo y la ayuda de una organización colegial que te guiará en tus primeros pasos y te facilitará el camino. Por ser joven, **ahora** tienes a tu disposición **las mejores ventajas y ayudas** para comenzar a trabajar como **Agente Comercial Colegiado**. ¿Vas a dejar pasar esta oportunidad?

No esperes más. **Infórmate ya en el Colegio de Agentes Comerciales de tu ciudad**. Tu futuro empieza hoy.

www.cgac.es

CONSEJO GENERAL DE COLEGIOS DE AGENTES COMERCIALES DE ESPAÑA

Calle Goya, 55 - 28001 MADRID

T. 902 366 956 - F 915 770 084 - consejo@cgac.es - www.cgac.es



cgac. Consejo General de
Colegios de Agentes
Comerciales de España

**Hazte AGENTE
COMERCIAL
Colegiado.**