

# COME CONTRASTARE LA CLAUSOLA CHE OBBLIGA L'AGENTE DI COMMERCIO AL RAGGIUNGIMENTO DI DETERMINATI OBIETTIVI DI FATTURATO?

## ECCO IL VADEMECUM FISASCAT CISL



# L'agente di commercio non è tenuto a relazionare la casa mandante con periodicità sull'attività svolta

ma, se nel Contratto di Agenzia è previsto un obbligo a raggiungere determinati obiettivi, potrebbe essere utile, durante l'anno, relazionare periodicamente sull'andamento dell'attività, soprattutto se quest'ultima viene influenzata negativamente da fattori indipendenti (concorrenza, condizioni di vendita fuori mercato, difetti del prodotto, errori nelle consegne ecc..).

# Se un domani si riceve una disdetta per mancato raggiungimento del fatturato

si possono usare queste relazioni per dimostrare che, in tempi non sospetti, avete sempre segnalato l'incidenza di certe problematiche sui **risultati ottenuti**;



# L'Agente di Commercio deve tenere in modo dettagliato i dati relativi al fatturato della zona e della clientela nei vari anni

e, ancor meglio, cercare di inserire  
nel Contratto di Agenzia, o in un  
allegato, i dati del fatturato e  
della clientela attiva prima  
dell'inizio del rapporto;



## Quando viene comunicato il nuovo obiettivo di vendita da ritenersi esagerato

rispondete spiegando i motivi  
per i quali quel fatturato non è  
oggettivamente raggiungibile,  
vista la situazione della zona  
affidata, ma allo stesso tempo  
confermando l'impegno a  
raggiungere il miglior risultato  
possibile.

