

# Premessa

## ***Cosa pensa un agente del suo rapporto con l'azienda?***

*"Strette monetarie, turbolenza sul mercato delle materie prime, creano un proliferare di insolvenze e bassa marginalità. Situazioni che portano a doversi prestare a estenuanti mediazioni con l'azienda o con il cliente al fine di ... salvare, come si suol dire, capra e cavoli.*

*Da quanto sopra mi rendo conto che i tempi cambiano, ma i problemi rimangono sempre gli stessi, cambia, solamente, la virulenza con cui si presentano e la forza dirompente che viene evidenziata nella disgregazione di rapporti con la clientela che, a torto, si sono sempre ritenuti inscindibili.*

*Negli anni abbiamo assistito a un continuo aumento dell'impegno profuso in termini di tempo e denaro con risultati pressoché invariati e con il proprio pacchetto clienti sempre più permeabile sul mercato pronto ad essere aggredito ad ogni minima situazione di difficoltà.*

*Il ruolo dell'agente prende sempre più la fisionomia di un Mandrake dove ora più di prima deve essere iperattivo a tutti i problemi siano essi tecnici commerciali che finanziari".*

*Trusgnach Onorino*