**Kolporter otwarty na nowych ajentów**

**W pierwszym kwartale 2018 r. Kolporter podpisał umowy z 64 nowymi ajentami. Część z nich już prowadzi saloniki prasowe, pozostali kończą szkolenia i lada dzień rozpoczną pracę.**

– Naszymi ajentami w znacznej części zostają osoby, które wcześniej nie miały żadnego doświadczenia w handlu – mówi Dariusz Materek, rzecznik prasowy Kolportera. – Nie wymagamy tego, mamy własny system szkoleń teoretycznych i praktycznych, który w pełni przygotowuje do prowadzenia saloniku. Oczywiście w trakcie pracy zapewniamy ajentowi stałe wsparcie i pomoc ze strony naszych menadżerów. Ta gwarancja bezpieczeństwa w prowadzeniu punktu, a także brak barier, w tym np. wymogu wkładu własnego, powodują, że systemy ajencyjne cieszą się sporym zainteresowaniem.

System ajencyjny to forma współpracy, w ramach której ajent wynajmuje lub otrzymuje (w przypadku Kolportera ajent otrzymuje bezpłatnie) od innej firmy przestrzeń handlową lub usługową, w pełni przez nią wyposażoną i zaopatrzoną w towar. Głównym obowiązkiem ajenta jest świadczenie usług związanych z prowadzeniem sprzedaży towaru. Ajent – inaczej niż np. w systemach franczyzowych – nie musi posiadać własnego punktu ani ponosić dodatkowych nakładów.

– Oferujemy jasne i przejrzyste warunki współpracy – u nas nie ma żadnych „gwiazdek”, ukrytych kar i zapisów drobnym drukiem. Przed podpisaniem umowy nasi doradcy dokładnie wyjaśniają wszystkie zasady współpracy tak, aby przyszły ajent miał pewność, że dokonał dobrego wyboru. Nasza oferta jest skierowana w zasadzie do wszystkich. Mamy specjalny program dla osób starszych, powyżej 50. roku życia. Młodszym, którzy wykażą się dużym zaangażowaniem, proponujemy zarządzanie mikrosieciami liczącymi co najmniej kilka saloników. Wysokość zarobków zależy wyłącznie od skuteczności ajenta. Gwarantowana przez Kolportera podstawa to jeden ze składników wynagrodzenia, drugim jest prowizja naliczana od sprzedaży. Im skuteczniejsza sprzedaż, tym wyższa prowizja, a co za tym idzie – wyższe zarobki ajenta – wyjaśnia Dariusz Materek.

Sami ajenci wysoko cenią różnego rodzaju programy motywacyjne oraz szkolenia, które oferuje im Kolporter. Zwracają także uwagę na dobrą współpracę z menadżerami, opiekującymi się ich salonikami.

– Jestem zadowolony ze współpracy z Kolporterem – mówi Rafał Matejko, ajent z Bielska Białej.

– To firma, która docenia zaangażowanie ajentów. Dowodem jest to, że drugi rok z rzędu zostałem Partnerem Roku. Kolporter w różny sposób zachęca i motywuje Partnerów do pracy. Ajent może także liczyć na różne szkolenia rozwijające jego wiedzę. Oprócz szkoleń e-learningowych możemy np. skorzystać ze szkoleń w ramach Akademii Rozwoju Sprzedawcy, podczas których wiedzę przekazują nam praktycy.

– Salonik Kolportera prowadzę od października 2016 roku – dodaje Katarzyna Grzeszkiewicz, prowadząca salonik w Myśliborzu. – Jestem zadowolona ze współpracy i z firmą, i z menadżerem, który opiekuje się moim salonikiem. To bardzo pomocna, otwarta osoba, która nie zostawia podległych mu ajentów samych sobie. Pomaga jak tylko może, nawet w sprawach błahych. Organizowane są też różne spotkania i szkolenia dla ajentów. Nie mam powodów do narzekania.

Kolporter rozwija sieć swoich saloników od ponad 20 lat. W tym czasie firma stworzyła jeden z największych systemów ajencyjnych w Polsce, liczący ok. 900 osób. Kolporter był wielokrotnie nagradzany za kreatywność, skuteczność i wzorcowe relacje z współpracownikami.