

	Italia
Data	10-12-2018
Testata	Networkermagazine.it
Titolo dell'articolo	Avedisco, dal 1969 il punto di riferimento della vendita diretta in Italia
Short Summary	AVEDISCO - Vendita Diretta

NETWORKERMAGAZINE

Avedisco, dal 1969 il punto di riferimento della vendita diretta in Italia

La redazione 10 dicembre 2018

CONDIVIDI



La **Vendita Diretta** è un settore al passo con i tempi, un'attività in continuo divenire che ha saputo adeguarsi ai cambiamenti della società senza snaturare l'approccio fondamentale alla relazione umana e ai rapporti interpersonali. AVEDISCO, prima Associazione italiana che riunisce le maggiori realtà aziendali italiane ed internazionali che utilizzano il canale della Vendita Diretta a domicilio, rappresenta dal 1969 un punto di riferimento per Aziende, Incaricati e Consumatori che si avvicinano a questa realtà.



Say What?
Press Agency – AVEDISCO



La sua mission è quella di porsi come riferimento nazionale per tutti i soggetti coinvolti nella Vendita Diretta, promuovendo iniziative atte a creare, sostenere e rafforzare principi, valori, metodologie e normative di questa forma

di distribuzione. A livello internazionale AVEDISCO aderisce alla Associazione Europea di Vendita Diretta (Seldia) e alla Federazione Mondiale delle Associazioni di Vendita Diretta (WFDSA). Nel 2019 l'Associazione è orgogliosa di festeggiare i suoi primi 50 anni di attività in Italia.

Nel corso dei decenni l'Associazione, al fine di favorire un alto livello di etica commerciale, ha elaborato il "**Codice di comportamento della Vendita Diretta**" per responsabilizzare tutti gli operatori del settore.

Il Codice Deontologico AVEDISCO recepisce le linee guida del Codice delle Vendite Dirette valido in tutto il mondo e detta i principi per un corretto comportamento commerciale.

<http://www.avedisco.it/it-IT/Aziende/I-servizi-AVEDISCO-per-le-Aziende.aspx#CodiceEticoNormativa>

AVEDISCO si impegna quotidianamente **per valorizzare la corretta Vendita Diretta**, sia essa tradizionale, Multilevel Marketing o Network marketing, aggiornando e recependo le ultime novità internazionali in termini di condotta suggerite dai garanti a livello europeo – Seldia – e mondiale – WFDSA –. A questo proposito l'Associazione ha redatto un **Decalogo per l'Incaricato alle Vendite** dedicato a chi vuole intraprendere questa professione, un valido strumento informativo per coloro che decidono di avvicinarsi professionalmente a questo modello di business, per valutare una proposta di lavoro seria ed evitare di incorrere in offerte poco chiare.

<http://www.avedisco.it/it-IT/Incaricati/Decalogo-Incaricati.aspx>

AVEDISCO collabora costantemente al fianco delle Istituzioni per **accreditare il settore**. Molti sono stati i passi avanti nel corso degli anni in termini di regolamentazione, si ricorda:

– Nel 2005: la collaborazione di AVEDISCO e Adiconsum con il legislatore che ha portato alla stesura della legge per la "**Disciplina della vendita diretta a domicilio e tutela del Consumatore dalle forme di vendita piramidali**" (Legge 173/2005).

– In accordo con le principali Associazioni di Consumatori, nel corso degli anni, AVEDISCO ha sottoscritto numerosi Protocolli d'intesa, per la tutela reciproca dei Consumatori, delle Aziende e dei loro Incaricati, stabilendo principi etici da rispettare nell'interesse comune.

AVEDISCO si fa portavoce di un settore vincente come dimostrano gli ultimi dati riguardanti la Vendita Diretta:

le 41 Aziende Associate, negli **ultimi sei mesi del 2018**, hanno fatturato quasi 376 milioni di euro con una crescita del +3.4% in riferimento allo stesso periodo del 2017.

Particolarmente interessanti sono i dati riguardanti il valore occupazionale: oltre 228 mila Incaricati alle Vendite – +7.5% rispetto al primo semestre dell'anno precedente – quasi 16.000 mila persone in più hanno trovato lavoro attraverso questo modello di business ottenendo una crescita professionale e un'affermazione personale.

Say What? Ufficio stampa AVEDISCO