

	Italia
Data	11-06-2018
Testata	<b>Mlmzoom.it</b>
Titolo dell'articolo	La Vendita Diretta: un modello di lavoro intelligente e flessibile che pone al centro il valore umano
Short Summary	Forum 2018



## La Vendita Diretta: un modello di lavoro intelligente e flessibile che pone al centro il valore umano

By Alessandro Diodovich In **Avedisco** giugno 7, 2018 284 Views



Si è tenuto lo scorso Venerdì 25 maggio l'8° Forum sulla Vendita Diretta promosso da AVEDISCO e patrocinato dalla **Regione Liguria** e dal **Comune di Genova**. L'incontro, che ha avuto luogo presso la suggestiva location dell'Auditorium dell'Acquario di Genova, ha esplorato una tematica fortemente attuale: **"Il modello flessibile della Vendita Diretta: una sfida e un'opportunità per il futuro"**.

AVEDISCO, punto di riferimento in Italia per le Aziende che operano nella Vendita Diretta per la distribuzione di prodotti e servizi, ha voluto promuovere un incontro dedicato ad un **modello di lavoro agile e proattivo**, al passo con i tempi, con l'evoluzione del concetto di lavoro e con i cambiamenti sociali del nostro Paese.

Davanti ad una platea di 300 partecipanti, **Maurizio Del Conte**, Presidente ANPAL – Agenzia Nazionale per le Politiche Attive del Lavoro, e **Giovanni Paolino**, Presidente AVEDISCO, si sono confrontati su un nuovo modo di intendere il lavoro: più creativo, meno burocratizzato, più meritocratico e capace di umanizzare, nonostante la digitalizzazione della nostra società.

Supportati dalla moderazione del giornalista **Walter Passerini**, i relatori hanno sottolineato la "forza" di un settore che apre le porte a **giovani studenti o neolaureati, donne con famiglia e over 50 in cerca di ricollocazione**: un settore che porta con sé un forte valore occupazionale in grado di gratificare e far crescere professionalmente. La flessibilità rappresenta il concetto che racconta un nuovo modo di intendere il lavoro, capace di coniugare tempo libero e professione.

Il **Presidente ANPAL Maurizio Del Conte** ha posto l'accento sulle politiche attive del lavoro e l'importanza della formazione come strumento principale di una riqualificazione e ricollocazione professionale.

*"Dopo essere usciti da un decennio di crisi ci troviamo di fronte a grandi rivoluzioni nel mondo del lavoro. Il settore della Vendita Diretta è da sempre caratterizzato dalla meritocrazia, ma in futuro sarà l'intero mercato del lavoro ad essere più selettivo, meritocratico e a dover investire soprattutto sulla formazione. Quello che si andrà a tagliare sono le professioni in cui manca valore umano aggiunto. Con lo Statuto del Lavoro Autonomo abbiamo dato dignità ed importanza alle attività professionali e abbiamo ridefinito il lavoro dipendente, immaginando un modello di smart work all'interno dei canoni classici del lavoro subordinato. La scommessa delle politiche attive è quella di accompagnare le persone alla ricerca di un'occupazione in linea con le proprie inclinazioni, ponendo al centro il valore umano: la Vendita Diretta, in questo è sicuramente esemplare"* – afferma il Professor Del Conte.

*"La Vendita Diretta rappresenta un esempio di lavoro intelligente e ha per sua stessa natura una modernità che non le viene riconosciuta abbastanza – dichiara Giovanni Paolino, Presidente AVEDISCO -. All'interno del nostro settore c'è tutto quello di cui parla oggi il mondo del lavoro: flessibilità, meritocrazia, umanità sono le caratteristiche che ci contraddistinguono da più di 50 anni. Ora che la tecnologia sta mostrando i suoi limiti si sente la necessità di un ritorno al contatto diretto e alla socializzazione reale. Il nostro settore non teme la digitalizzazione e i numeri lo confermano."*