

**l'inchiesta**

**V**

**ENDERE: un corso per migliorare**

«Anche nel trimestre considerato come il più "nero" per l'economia italiana, la vendita diretta a domicilio regge e cresce come sta facendo da sei anni» commenta Luca Pozzoli, presidente di Avedisco. Nei primi mesi 2009 le vendite dirette sono cresciute. Fatturato di 331 milioni di euro, incremento dello 0,4% rispetto all'anno precedente per le imprese Avedisco. «A questa attività si rivolgono molti che cercano di fare fronte alla "quarta settimana" o che decidono di intraprendere un lavoro capace di regalare soddisfazioni».

**Un corso in vendita.** Come migliorare le vendite? (non solo quelle dirette) «Anche per un venditore cambiare le cose in meglio significa lavorare sulla propria visione e mentalità» spiega Gianluca Santarelli, amministratore di Eureka! Servizi, Società di formazione che supporta le aziende nella costruzione di percorsi *ad hoc* per valorizzare risorse e impresa. «Il cambiamento va realizzato nel lungo periodo, con impegno e volontà. I



**SETTORI PIÙ DINAMICI**

- › Cosmesi/accessori moda,
- › Alimentare nutrizionale
- › Beni di consumo casa

**IN FLESSIONE**

- › Beni durevoli casa (-0,5%)
- › Tessile (-5,4%)
- › Servizi/utilities (-49,3%)

risultati saranno più faticosi da raggiungere, ma duraturi. Per cambiare occorre essere consapevoli del proprio *modus operandi* e della *forma mentis* che ci guida. Interrogarsi: siamo disposti a investire su di noi e sulle persone? Bisogna lavorare sulle relazioni, sulle dinamiche e sui processi. È una sfida che dà soddisfazione e garantisce risultati. Questo periodo potrebbe essere il momento migliore per farlo. La crisi rompe gli equilibri esistenti e ci invita a trovarne di più favorevo-

li». Eureka organizza con *Millionaire*, il 28 ottobre a Milano, *Vendere con successo. Tecniche di vendita efficaci per motivare il cliente all'acquisto e fidelizzarlo*, un workshop introduttivo di due giornate. La quota speciale per i lettori è di 580 euro più Iva. Tre parteciperanno gratis: inviare candidatura e curriculum entro il 30 settembre a Eureka! Servizi, e-mail: [info@eurekaservizi.it](mailto:info@eurekaservizi.it). **INFO:** telefono 02 87382467, [www.eurekaservizi.it](http://www.eurekaservizi.it)

«È nella crisi che emerge il meglio di ognuno perché senza crisi tutti i venti sono solo lievi brezze. Lavoriamo duro, l'unica crisi pericolosa è la tragedia di non voler lottare per superarla»  
Albert Einstein

**Web**



**nuove professioni, nuove attività. Ecco alcune figure attualissime**

**Blogger:** cura e gestisce uno o più blog in modo professionale. Comunica e informa per conto di un'azienda o web agency. Deve scrivere in modo corretto, informale, sintetico, usare strumenti di editing audio e video, conoscere l'inglese. Stipendio: tra **150 e 500 euro netti** per blog.

**Community manager:** gestisce una o più comunità, reti, social network. Controlla gli utenti, crea contenuti, modera commenti, messaggi, upload, tiene i rapporti con i blogger. Deve conoscere bene il Web e proporsi alle aziende più importanti. Stipendio: **da 500 euro a 1.500 euro** al mese.

**Content editor:** produce i contenuti in una piattaforma editoriale e o multimediale. Scrive testi o contenuti multimediali, definisce il taglio editoriale di una pubblicazione o un sito. Stipendio: **Da 25 a 100 euro** a cartella (1.800 battute), oppure da 800 a 1.200 euro al mese, a forfait.



**Web engineer:** progetta e implementa applicazioni e servizi basati sul Web per aziende, imprese, agenzie, centri media o privati. Serve una laurea in Ingegneria, Informatica... Stipendio: **da 1.200 euro** al mese, come Co.co.co o dipendente. Un collaboratore esterno con partita Iva può fatturare oltre 40mila euro l'anno.

**Da leggere:** *Jobbing, Guida alle 100 professioni più nuove e richieste. Come costruire o inventare la propria carriera* di Antonio Incorvaia e Alessandro Rimassa. (Sperling & Kupfer, 17 euro)