

	Italia
Data	03-02-2021
Testata	<b>Twnews.it</b>
Titolo dell'articolo	La Vendita Diretta conquista gli under 35
Short Summary	La Vendita Diretta conquista gli under 35



## Vendita diretta opportunità professionale per under 35

Un segmento in continua evoluzione



Roma, 2 feb. (Labitalia) - Occupazione e lavoro viaggiano sulla strada dell'incertezza: tra le categorie più colpite ci sono i giovani, che incontrano sempre più difficoltà a trovare un collocamento professionale che garantisca stabilità e prospettive. In questo scenario, Avedisco, Associazione vendite dirette servizio consumatori, si fa portavoce di un modello professionale solido e concreto: la vendita diretta. Un settore dinamico, in continua evoluzione e sempre più vicino al mondo delle nuove tecnologie, animato da aziende autorevoli e accreditate.

Un contesto che già conta una percentuale di under 35 che sfiora il 20% degli incaricati, che testimonia quanto un giovane in cerca di occupazione può trovare terreno fertile per costruire la propria crescita professionale e ottenere grandi soddisfazioni e risultati tangibili in tempi rapidi. Un dato significativo, che si inserisce in un totale di oltre 285.700 Incaricati alla Vendita registrati nei primi nove mesi del 2020.

"Il contesto attuale è incerto e vede le istituzioni, insieme all'Europa, impegnate nello studio di soluzioni concrete per supportare i giovani verso un futuro il più solido possibile. Next Generation Eu, Recovery Plan e legge di bilancio prevedono tutte iniziative volte a rendere più sereno il futuro dei giovani. Una risposta immediata arriva dal mondo della vendita diretta: una professione che appassiona e consente un inserimento immediato part-time o full time per tutti coloro che vogliono fare della capacità di interazione, della possibilità di gestire il proprio tempo e della conoscenza delle nuove tecnologie una professione dalle grandi soddisfazioni", sottolinea Avedisco.

Sono 5 i motivi per cui la vendita diretta conquista gli under 35:

1. **Formazione.** Le competenze richieste per iniziare sono essenzialmente legate alla persona: impegno, empatia, capacità di ascolto e attitudine al problem solving. L'aspetto di approfondimento del prodotto o servizio da proporre viene fornito dalle aziende associate Avedisco che mettono a disposizione dei propri incaricati un programma di formazione continua, al fine di supportare al meglio i nuovi inserimenti all'interno delle logiche commerciali e aziendali e di assicurare una crescita costante.
2. **Autogestione.** La vendita diretta è la risposta a chi desidera migliorare la qualità della propria vita grazie alla gestione in autonomia del proprio tempo, riuscendo a trovare l'equilibrio tra vita privata e vita professionale. Ognuno si trasforma nel capo di sé stesso, un paradigma che è

particolarmente gradito agli under 35.

3. Tutela. Un'occupazione che viene tutelata: Avedisco si fa garante della tutela della professionalità degli incaricati alla vendita. Il Codice di condotta Avedisco, infatti, viene sottoscritto da tutte le aziende associate e fornisce le linee guida per garantire la correttezza nei rapporti con i propri incaricati. Avedisco è stata la prima associazione italiana di vendita diretta ad elaborare il proprio Codice di condotta: uno strumento di autoregolamentazione che contiene norme e comportamenti imprescindibili, a cui si devono attenere aziende e incaricati alle vendite.

4. Riscontro immediato. Il sistema della vendita diretta si basa sulla meritocrazia. Il ritorno economico è immediato ed è rapportato al tempo dedicato alla professione. Gli under 35 sono molto sensibili a questa tematica e apprezzano particolarmente ambienti professionali in cui i meriti vengono riconosciuti e apprezzati.

5. Contatto personale. L'incaricato alla vendita presta un servizio tailor made al consumatore, indirizzandolo verso la scelta più affine alle sue necessità: o direttamente a casa sua per illustrare i prodotti e farne percepire la qualità, oppure con l'utilizzo delle nuove tecnologie che hanno permesso di coinvolgere la clientela con consulenze video personalizzate e dimostrazioni efficaci da remoto anche in periodi di lockdown. Questo processo di digitalizzazione è particolarmente vicino al mondo dei giovani, cresciuti in ambienti già ampiamente digitalizzati.