

	Italia
Data	17-01-2022
Testata	Networkermagazine.it
Titolo dell'articolo	AVEDISCO inizia il 2022 con un Codice di Comportamento della Vendita Diretta aggiornato
Short Summary	Codice di Comportamento della Vendita Diretta aggiornato

NETWORKERMAGAZINE



AVEDISCO inizia il 2022 con un Codice di Comportamento della Vendita Diretta aggiornato

Lo scorso 14 dicembre 2021, l'Assemblea dei Soci **AVEDISCO**, l'Associazione Vendite Dirette Servizio Consumatori, ha approvato l'aggiornamento del **Codice di Comportamento AVEDISCO con le recenti norme in termini di condotta suggerite da Seldia**, l'Associazione Europea della Vendita Diretta.

AVEDISCO, è stata la prima tra le Associazioni Italiane ad elaborare un proprio **Codice di Comportamento**, uno strumento di autoregolamentazione che contiene norme e comportamenti vincolanti e inviolabili, **al fine di promuovere un elevato livello di etica commerciale nel settore della Vendita Diretta** e di garantire che i rapporti fra Aziende, Incaricati alle Vendite e Consumatori siano basati su fiducia e correttezza reciproche.

Di seguito gli interventi più significativi apportati al **Codice AVEDISCO**

1. NUOVA DEFINIZIONE DI "VENDITA DIRETTA"

E' stata aggiornata la definizione , introducendo e quindi allargando il concetto di presentazione o dimostrazione **che può avvenire sia in presenza fisica che con modalità digitale.**

2. INTRODUZIONE DELLA FIGURA AZIENDALE DEL "RESPONSABILE DEL CODICE"

L'Azienda Associata dovrà indicare una persona o un organo indipendente che ha il compito di favorire il rispetto del Codice di Comportamento e di essere il punto di riferimento tra l'Azienda e l'Associazione, e, di conseguenza con **la figura già esistente dell'Amministratore del Codice di Comportamento AVEDISCO.**

3. RECLUTAMENTO, INFORMAZIONI E GUADAGNI

Viene rimarcato il principio secondo il quale sia le Aziende che i loro Incaricati alle Vendite **devono comportarsi secondo lealtà e correttezza** nei rapporti con i Consumatori e nelle pratiche di reclutamento. Si ribadisce che quest'ultime non devono mai essere aggressive, fuorvianti, ingannevoli o sleali. Lo stesso principio sulla trasparenza, **vale anche per la prospezione dei guadagni**, che deve essere basata su criteri oggettivi e veritieri.

4. COMUNICAZIONI COMMERCIALI, DI MARKETING E DIGITALI:

A maggior tutela dei Consumatori, si è **posta l'attenzione alle comunicazioni commerciali e di marketing, da parte delle Aziende e dei loro Incaricati**, che devono sempre essere facilmente riconoscibili come tali, indicando in maniera chiara ed espressa le finalità delle stesse. **Questa regola si applica anche per le comunicazioni digitali o pubblicate sui social media**. Tali comunicazioni dovranno rispettare le disposizioni di legge e regolamentari applicabili, nonché il Codice AVEDISCO e il Codice di autoregolamentazione pubblicitaria in vigore in Italia, emanato dallo IAP Istituto di Autoregolamentazione Pubblicitaria.

In relazione a questo ultimo punto, Seldia e AVEDISCO, hanno redatto una **Guida circa le "modalità di comunicazione e la riconoscibilità della natura commerciale dei contenuti divulgati tramite social media nell'ambito della Vendita Diretta"**.

La Guida si basa sulle esistenti linee di indirizzo emanate dalle Autorità di vigilanza e dagli Organismi di autoregolamentazione pubblicitaria, sia europei che mondiali, ed **ha l'obiettivo di intervenire sulle specificità del canale della Vendita Diretta tramite i social media**.

Il documento fornisce attraverso approfondimenti, **consigli pratici alle Aziende di Vendita Diretta, ai soggetti che agiscono per conto di esse, agli Incaricati alle Vendite ed agli eventuali terzi fornitori di contenuti con cui le Aziende interagiscono** – quali, ad esempio, gli Influencer.