

	Italia
Data	09-02-2021
Testata	Avvenire.it
Titolo dell'articolo	Avedisco. Vendita diretta, un'opportunità occupazionale
Short Summary	Vendita Diretta conquista gli under 35



Avedisco. Vendita diretta, un'opportunità occupazionale

Redazione Romana martedì 9 febbraio 2021

In questo settore, giovani e donne possono trovare spazio e occasioni di successo e crescita umana e professionale

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 ed 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 ed 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.**

Cinque sono 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 a 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 confinamento. Questo processo di digitalizzazione è particolarmente vicino al mondo dei giovani, cresciuti in ambienti già ampiamente digitalizzati.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

**Say What?
Press Agency – AVEDISCO**