

	Italia
Data	22-02-2022
Testata	Meteoweb.eu
Titolo dell'articolo	Paolino (Avedisco): "2021 anno di transizione da emergenza a nuova normalità"
Short Summary	10° Forum della Vendita Diretta 2022



Paolino (Avedisco): "2021 anno di transizione da emergenza a nuova normalità"

Roma, 22 feb. (Adnkronos/Labitalia) – "Il 2021 è stato un anno di transizione, dall'emergenza a una nuova normalità. In qualche modo ci si è abituati alla pandemia e, professionalmente parlando, si è trovato il modo di convivere e di adattarsi. Molti dei nostri incaricati alla vendita sono ricorsi a strumenti e comportamenti digitali per mantenere vivo il rapporto con i clienti e i collaboratori". A dirlo Giovanni Paolino, presidente di Avedisco, in occasione del 10° Forum della vendita diretta promosso da Avedisco, Associazione vendite dirette servizio consumatori. L'appuntamento, dal titolo: 'Social media e social selling: l'evoluzione phigital della vendita diretta', è stato ospitato dal Palazzo dell'Informazione di Roma.

"Credo – spiega – si possa pensare a una fase di nuova formazione su strumenti e comportamenti, sia per le aziende che per ogni singolo individuo. Oggi, con criterio e organizzazione, dobbiamo portare nella nostra nuova normalità quanto abbiamo imparato in questi lunghi mesi, con l'obiettivo di spogliarci delle improvvisazioni e perfezionare quanto attivato sull'onda dell'emergenza".

"La vendita diretta è sempre stato – sottolinea – un bacino di sicurezza per chi è alla ricerca del lavoro. Sono diverse le tipologie di persone che possono approcciare alla vendita diretta e nei momenti di difficoltà dell'economia in generale diventa il posto adatto o per passarci un po' di tempo in attesa che le cose si sistemino, oppure per scegliere di cambiare completamente vita e di abbracciare un'attività interessante, nuova, divertente e soprattutto libera. Per il futuro siamo positivi di avere tutte le carte in regola per poter affrontare anche i momenti più difficili con la struttura mentale giusta e corretta. In queste ore si sta discutendo di guerra o non guerra, c'è sempre il timore che le cose possano andare male, ma noi dobbiamo vedere sempre al nostro interno, cercando risorse in noi stessi e per questo la vendita diretta è fantastica?".