

	Italia
Data	03-02-2021
Testata	Today.it
Titolo dell'articolo	La Vendita Diretta conquista gli under 35
Short Summary	La Vendita Diretta conquista gli under 35

TODAY

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.