



.....**INCONTRI**.....
PERIODICO DI INFORMAZIONE AVEDISCO
ANNO XVIII - NUMERO 5 - SETTEMBRE - OTTOBRE 2022



Incontri



Incontri

INFORMAZIONI

ANNO XVIII - NUMERO 5
SETTEMBRE - OTTOBRE 2022

Registrazione del tribunale di Milano
n° 100/05 del 14 Febbraio 2005

AVEDISCO

Viale Andrea Doria, 8
20124 Milano
Tel. 02.6702744 - Fax 02.67385690

SEGRETERIA DI REDAZIONE

Ornella Moscatelli
ornella.moscatelli@avedisco.it

UFFICIO STAMPA

Say What?



SOMMARIO

4

IN PRIMO PIANO

LA VENDITA DIRETTA AVEDISCO INVESTE SU FORMAZIONE
E ADDESTRAMENTO

5

EDITORIALE

GIOVANNI PAOLINO - PRESIDENTE AVEDISCO

6

APPUNTI AVEDISCO

FOREVER LIVING PRODUCTS ITALY - KIREI – SNEP
SYNERGY WORLDWIDE ITALY

10

EVENTI

PREMIO NAZIONALE AVEDISCO - MILANO - 12 MAGGIO 2023

11

UNA FINESTRA SULLA SOCIETÀ

RAPPORTO COOP 2022 – CONSUMI E STILI DI VITA
DEGLI ITALIANI DI OGGI E DI DOMANI

12

EXTRA

“DECRETO AIUTI TER”: NUOVE INDENNITÀ UNA TANTUM
DI 150 EURO PER GLI INCARICATI ALLA VENDITA

13

INTERVISTA ENRICO LOMORO

VICE PRESIDENT OF SALES NEOLIFE SUD EUROPA

15

EDICOLA



LA VENDITA DIRETTA AVEDISCO INVESTE SU FORMAZIONE E ADDESTRAMENTO

AVEDISCO crede fortemente nell'importanza della formazione e dell'addestramento del capitale umano e per questo, le sue Aziende Associate, investono ogni anno in percorsi di crescita che rendono la figura dell'Incaricato alla Vendita un professionista sempre più specializzato e competente.

Nel corso del 2021 le Aziende Associate AVEDISCO hanno organizzato 2.153 corsi di addestramento, seguiti da 354.363 partecipanti, e 617 corsi di formazione con l'obiettivo di guidare la crescita di 62.598 Incaricati alle Vendite**.

Questa professione si conferma in costante crescita nel nostro Paese; un lavoro per essere indipendenti e allo stesso tempo dinamici e con continue possibilità di relazioni. Più che un semplice venditore l'Incaricato alla Vendita si sta affermando sempre di più come figura di consulente per gli acquisti.

Investire sullo sviluppo delle competenze tecniche e delle abilità è un fattore determinante per la crescita e la solidità del settore della Vendita Diretta, un modello di business che apre le sue porte a tutti coloro che desiderano reinventarsi con opportunità lavorative concrete e senza fare distinzioni di sesso, età e profilo socioculturale.



**Dati Formazione ed Addestramento 2021 su un campione di 21 Aziende Associate AVEDISCO



GIOVANNI PAOLINO - PRESIDENTE AVEDISCO

EDITORIALE

Oggi possiamo dire di aver ripreso a pieno ritmo le attività quotidiane, lavorative e personali, in uno scenario di vita molto cambiato rispetto agli anni passati. Un contesto in cui stiamo imparando a convivere con situazioni nuove e inaspettate che stanno segnando questo momento storico e che incidono anche sul mercato del lavoro.

Il settore della Vendita Diretta, per esempio, registra un aumento del numero di professionisti che, proprio a fronte dei cambiamenti epocali di questo periodo - pandemia in primis - hanno ridefinito le proprie priorità e scelto di dedicarsi a questa professione.

Gli Incaricati alla Vendita dunque sono sempre di più e per dare loro il giusto spazio, AVEDISCO ha già diverse iniziative in programma per il nuovo anno, prima fra tutti ricordiamo il tradizionale evento Premio Nazionale AVEDISCO, ormai giunto alla sua 27ª edizione, in programma a Milano il prossimo Venerdì 12 maggio 2023. La giornata, come sempre, sarà interamente dedicata ai migliori professionisti del settore!

Ricordiamo anche la "Due Giorni in Cantiere", prevista dall'8 al 10 marzo 2023, evento destinato agli Amministratori delle nostre Aziende Associate ed occasione unica di crescita personale e di aggiornamento sulle tematiche più attuali inerenti la Vendita Diretta.

Sono certo che – come sempre- saranno iniziative positive e proficue per i nostri Associati!

Buon lavoro a tutti!





FOREVER LIVING PRODUCTS ITALY

SUCCESS DAY



Successo, formazione e divertimento: due splendidi giorni per l'Associata Forever Living Products Italy che ha festeggiato l'1 e il 2 ottobre il suo secondo Success Day dal vivo del 2022. L'evento si è tenuto a Bologna nella cornice del Bologna Congressi, che ha ospitato centinaia di partecipanti arrivati da tutta Italia per festeggiare gli avanzamenti di carriera guadagnati negli ultimi mesi. La giornata di Sabato 1° ottobre ha previsto un intero pomeriggio di formazione esclusiva con un noto professionista del settore seguito da un'apericena e balli fino a tarda sera.

Intensa anche la giornata di Domenica 2 ottobre che si è svolta nel pieno spirito Forever: durante la mattinata una formazione specifica sull'Aloe Vera con il Dott. Luca Cancian e la naturopata Roberta Panzarin, poi un pranzo veloce per arrivare il pomeriggio al main event del weekend: il Success Day.

L'evento è stato un vero successo e ha visto salire sul palco un grande numero di premiati, un bel segnale per l'Azienda che vede sempre nuove persone credere fermamente nei suoi valori e nel suo piano marketing. Tante anche le premiazioni che permettono la partecipazione agli eventi aziendali internazionali. Un weekend intenso, interessante e pieno di spunti, organizzato da Forever in maniera impeccabile.





KIREI

INIZIATIVA BENEFICA

APPUNTI AVEDISCO

KireiKare è un'iniziativa benefica creata dall'Associata Kirei che si prefigge l'obiettivo di raccogliere fondi da devolvere ad associazioni no-profit. Ogni anno verranno selezionate associazioni no-profit a cui verranno destinati i fondi raccolti grazie alla generosità dei Clienti, Incaricati e al contributo diretto dell'Azienda.

Nell'idea dei soci fondatori di Kirei: Massimo Fioriello, Tullio Lanfranchi e Barbara Garbarino c'è sempre stata una fortissima vocazione all'aiutare le persone a prendersi cura del proprio corpo con rimedi naturali, offrire un'opportunità di business e ora, grazie al progetto KireiKare, supportare le persone più bisognose.

L'iniziativa è stata presentata in varie città italiane. Durante la presentazione di Pomezia ha partecipato anche il Presidente dell'Associazione Filo Teso, Professor Massimo Vergine, (chirurgo senologo del Policlinico Umberto I di Roma) www.filoteso.org a cui l'Associata Kirei devolverà nei prossimi mesi il ricavato delle donazioni dei Clienti e degli Incaricati.



Pomezia





SNEP

FESTECCIA L'8° COMPLEANNO

I festeggiamenti dell'8° Compleanno dell'Associata Snep, si sono tenuti dal 30 settembre al 2 ottobre scorso nell'incantevole Renaissance Tuscany il Ciocco Resort & Spa.

L'Azienda ha offerto agli oltre 500 Incaricati qualificati un weekend in cui alla serata di gala si sono alternate giornate dal programma ricchissimo: dalla presentazione di tantissime novità di prodotto, a momenti di alta formazione, alla visita degli stabilimenti produttivi, della logistica e della sede degli uffici.

Durante la cena di gala, come da consuetudine, si è tenuta la premiazione dei Top Promoter, ai quali sono stati consegnati cospicui riconoscimenti economici, grazie alla ripartizione di una percentuale degli utili aziendali. È stato un 8° Compleanno celebrato in grande stile quello di Snep, degno di un anno ricchissimo di soddisfazioni, che vedrà un'impennata a doppia cifra sia degli utili che del fatturato globale.

Durante la mattinata di Domenica, poco prima del termine dell'evento, è stata annunciata anche la data della Snep European Convention, che si terrà al Palariccione nelle giornate del 10 e 11 dicembre.

Sarà l'evento più grande di sempre, che vedrà la celebrazione sul palco di diverse centinaia di nuovi qualificati e il lancio di tantissime altre novità.

Sarà la degna conclusione di un anno indimenticabile.





SYNERGY WORLDWIDE ITALY

SUMMIT VIRTUALE

APPUNTI AVEDISCO

Nel mese di settembre oltre 700 Incaricati hanno partecipato al Summit virtuale dell'Associata Synergy Worldwide Italy, leader nel settore degli integratori e della cura della pelle, durante il quale sono stati lanciati due nuovi integratori alimentari, Essential Greens e CoQ10.

SYNERGY
leave a legacy

Ricco di fibre e fitonutrienti provenienti da una selezione di 20 vegetali ed erbe aromatiche, Essential Greens ci consente di integrare le carenze di tipo nutrizionale, sostenendo l'intero organismo e il microbioma. Il CoQ10 (Ubiquinone) di Synergy è un antiossidante completamente naturale: utilizza una miscela lipidica brevettata che ne migliora la biodisponibilità e l'assorbimento nel corpo umano, per aumentare i livelli di energia.

Come parte della sua più ampia strategia di sostenibilità, Synergy ha inoltre avviato una collaborazione con l'organizzazione no-profit One Tree Planted, piantando un albero per ogni Essential Green venduto.





EVENTI

PREMIO NAZIONALE AVEDISCO MILANO - 12 MAGGIO 2023

Dopo il successo dell'ultima edizione tenutasi lo scorso 24 giugno a Roma, la 27ª edizione del Premio Nazionale AVEDISCO è in programma per il prossimo 12 maggio 2023 a Milano, la città in cui ha sede l'Associazione.

La giornata è un momento di celebrazione dedicato a tutti i nostri Incaricati alle Vendite, un ringraziamento per il costante impegno dimostrato nel corso dell'anno: i migliori Incaricati verranno invitati a Milano e premiati per le importanti abilità personali che, giorno dopo giorno, contribuiscono a rendere il settore della Vendita Diretta un modello di business all'avanguardia ed inclusivo, che apre le sue porte a tutti coloro che desiderano nuove e stimolanti opportunità.

La cerimonia di premiazione sarà, come consuetudine, presentata da Giorgio Mastrota, noto personaggio e conduttore televisivo italiano. Al termine dell'evento, si terrà la tradizionale cena di gala, un momento per stare insieme e condividere successi, consigli e aneddoti.

Siamo certi che sarà, come le precedenti edizioni, un'esperienza positiva sulla scia dei valori che contraddistinguono da più di 50 anni AVEDISCO e tutte le Aziende Associate.



RAPPORTO COOP 2022: CONSUMI E STILI DI VITA DEGLI ITALIANI DI OGGI E DI DOMANI



UNA FINESTRA SULLA SOCIETÀ

AVEDISCO si impegna a fornire ai propri Soci strumenti concreti a supporto della crescita professionale e personale, con l'obiettivo di illustrare panoramiche di attualità, previsioni economiche e sociali, per una comprensione sempre più profonda del mondo di oggi e del futuro.

Anche quest'anno AVEDISCO ha analizzato il Rapporto Coop 2022, che mostra la fotografia di un Paese sempre più in difficoltà, colpito da pandemia, guerra, inflazione e crisi climatica. L'indagine restituisce il ritratto di un'Italia piena di incertezze e preoccupazioni, in cui l'economia e il peso schiacciante dei prezzi in aumento portano ad un'evoluzione nei consumi. Tuttavia, si registra un cambiamento nei valori e nelle priorità di vita della persona che ora mette al primo posto il benessere, gli affetti e uno stile di vita sano.

I focus affrontati dall'indagine sono gli elementi centrali di questo scenario:

- economia in decrescita ed inflazione;
- crisi climatica e preoccupazione per l'ambiente;
- rincari, costo della vita e lavoro;
- cambiamento nei comportamenti di consumo;
- valori e principi che guideranno i comportamenti degli italiani nei prossimi mesi.

È possibile consultare il testo completo al seguente link:

<https://italiani.coop/rapporto-coop-2022-anteprima-digitale/>





EXTRA

“DECRETO AIUTI TER”:

NUOVE INDENNITÀ UNA TANTUM DI 150 EURO PER GLI INCARICATI ALLA VENDITA

Con il Decreto Legge 23 settembre 2022, n. 144 “Decreto Aiuti Ter” – il Governo riconosce due indennità una tantum di euro 150 cadauna per gli Incaricati alle vendite a domicilio:

Capo II Disposizioni urgenti in materia di politiche sociali. Art. 19 Indennità una tantum per pensionati e altre categorie di soggetti.

COMMA 12. Ai lavoratori che nel 2021 siano stati beneficiari di una delle indennità previste dall'articolo 10 commi da 1 a 9 del decreto-legge 22 marzo 2021 n. 41, convertito, con modificazioni, dalla legge 21 maggio 2021 n. 69, e dall'articolo 42 del decreto-legge 25 maggio 2021 n. 73, convertito, con modificazioni, dalla legge 23 luglio 2021, n. 106 (tra cui gli Incaricati alle vendite a domicilio), l'INPS eroga una ulteriore indennità una tantum pari a 150 euro.

COMMA 15. Ai beneficiari delle indennità una tantum di cui all'articolo 32, commi 15 e 16 (Incaricati alle Vendite a domicilio) del decreto-legge n. 50 del 2022, è riconosciuta una ulteriore indennità una tantum di 150 euro.

COMMA 20. Le modalità di corresponsione delle indennità di cui al presente articolo saranno fornite dall'INPS e da Sport e Salute S.p.A. entro trenta giorni dalla data di entrata in vigore del presente decreto (entro 24 ottobre 2022).





ENRICO LOMORO

VICE PRESIDENT OF SALES NEOLIFE SUD EUROPA

INTERVISTA

Qual è stato il percorso lavorativo che l'ha portata all'incontro con il settore della Vendita Diretta?

Quali sono state le sue prime impressioni?

Ho iniziato la mia carriera nel settore pubblicitario a venti anni circa, contestualmente al mio percorso universitario in comunicazione d'impresa. Negli anni a seguire mi sono poi occupato anche di formazione, marketing e vendite in diverse Aziende e settori. L'incontro con la Vendita Diretta avvenne grazie alla chiamata di un'agenzia HR. In quel momento mi occupavo di sviluppare la rete di un marchio di franchising italiano, in mercati esteri. Avevo 31 anni ed ero completamente digiuno di ciò che il mondo della Vendita Diretta fosse o potesse offrire. Ne rimasi subito affascinato, non fu difficile scegliere e posso dire oggi, a distanza di 11 anni, che il sì alla Vendita Diretta è stata la miglior decisione possibile. Racconto spesso che una delle differenze più importanti che notai rispetto al settore franchising da cui provenivo, era il percorso completamente diverso delle due tipologie di imprenditore. Da una parte un business classico con tanti investimenti e rischi, dall'altra un'attività flessibile, a zero rischi ma capace di regalare soddisfazioni di carriera e qualità di vita.



Quali sono, a suo parere, le skills personali su cui un Incaricato deve investire per avere successo all'interno di questo modello di business?

Se guardo a questi 11 anni, uno degli aspetti premianti è che mi sento di sottolineare, pensando a questa domanda, è la crescita professionale e personale che la grande maggioranza delle persone compie. E questo a prescindere dai livelli di carriera raggiunti o dai guadagni a cui si arriva. Sono convinto, pertanto, che all'inizio di questo percorso professionale una skill determinante per il futuro successo è la voglia di credere e scommettere su sé stessi, iniziando fin dal primo giorno ad acquisire competenze e conoscenze, investendo sulla propria crescita. Attitudine positiva, perseveranza, apertura mentale, il creare relazioni e lavorare per portare nella vita delle persone un valore aggiunto, prima di guardare all'obiettivo economico, sono altri fattori che, nella mia esperienza, hanno sempre fatto la differenza.



A cosa deve porre attenzione il settore della Vendita Diretta per adattarsi ai ricorrenti cambiamenti sociali e tecnologici ai quali stiamo assistendo?

Guardare ai nuovi trend e cambiamenti dei mercati o addirittura anticiparli con soluzioni efficaci è chiaramente un obiettivo che qualsiasi Azienda e qualsiasi settore devono avere come prioritario. E questo vale per la tecnologia, ma non solo. Se guardo a questi ultimi due anni, dove siamo stati costretti ad adattarci velocemente ad un nuovo modello di business, mi vengono in mente due considerazioni. È importante introdurre strumenti e soluzioni che ci consentano di restare al passo con i mercati e i desideri delle nuove generazioni. Desiderata che abbiamo visto, a più riprese e grazie a diversi studi, segnare una differenza sempre più marcata rispetto al passato in tutti gli ambiti, incluso il lavoro. Sarà altrettanto importante, tuttavia, non perdere la nostra identità per rincorrere la tecnologia. Dopo due anni di conferenze e riunioni online abbiamo ritrovato l'emozione di tornare in presenza. Di incontrarci tra Incaricati e con i nostri Clienti, di prenderci un caffè insieme alla fine di una dimostrazione o mangiarci una pizza dopo una serata di formazione. Questo ha fatto da sempre la differenza per noi e continuerà a farla. La componente del divertimento, dello stare insieme, di andare, se vogliamo, anche oltre la mera relazione lavorativa è un tratto distintivo del nostro mondo che va preservato anche per fare la differenza rispetto ad altri contesti.

Quale ritiene che sia stato il più grande merito di AVEDISCO nei suoi oltre 50 anni di storia? E quale dovrebbe essere la sfida più importante per il futuro?

In Italia non è raro avere la sensazione, a volte la certezza, di essere indietro in tanti settori rispetto ai nostri concorrenti esteri, europei e non. Questa condizione cambia, per non dire che spesso viene completamente capovolta, se parliamo di Vendita Diretta. Abbiamo la forza di offrire ai nostri Incaricati le migliori condizioni lavorative, sotto ogni punto di vista, dalla facilità con cui iniziare questa attività, fino alla parte fiscale dedicata. Risultati possibili grazie alla legge 173 del 2005 e grazie ad AVEDISCO che ha lavorato per raggiungere un traguardo importante e storico per tutta l'industria della Vendita Diretta italiana. AVEDISCO oggi è sinonimo di serietà e fiducia grazie ad un gruppo di Aziende impegnate a lavorare e collaborare eticamente per rendere il settore sempre migliore. La sfida per il futuro sarà ancora di più evidenziare questi fattori positivi, aumentare la visibilità delle nostre eccellenze, facendo emergere le qualità e le opportunità di un settore che ha fatto, fa e farà la differenza per molte persone.



EDICOLA

il denaro.it

ILDENARO.IT

Avedisco punta su formazione incaricati vendita diretta, sempre più consulenti



(Adnkronos) – Avedisco, Associazione vendite dirette servizio consumatori, crede fortemente nell'importanza della formazione e dell'addestramento del capitale umano e per questo le sue aziende associate, investono ogni anno in percorsi di crescita che rendono la figura dell'incaricato alla vendita un professionista sempre più specializzato e competente. Nel corso del 2021, le aziende associate Avedisco hanno organizzato 2.153 corsi di addestramento, seguiti da 354.363 partecipanti, e 617 corsi di formazione con l'obiettivo di guidare la crescita di 62.598 incaricati alle vendite.

Questa professione si conferma, infatti, in costante crescita nel nostro Paese: un lavoro per essere indipendenti e allo stesso tempo dinamici e con continue possibilità di relazioni. Più che un semplice venditore, l'incaricato a domicilio si sta affermando sempre di più come figura di consulente per gli acquisti. Investire sullo sviluppo delle competenze tecniche e delle abilità è un fattore determinante per la crescita e la solidità del settore della vendita diretta, un modello di business che apre le sue porte a tutti coloro che desiderano reinventarsi con opportunità lavorative concrete e senza fare distinzioni di sesso, età e profilo socioculturale.

“Le nostre aziende associate – commenta il presidente Avedisco, Giovanni Pastore – si dedicano quotidianamente alla formazione dei propri incaricati alle vendite: un impegno per renderli sempre più preparati e pronti ad affrontare un mercato altamente competitivo. La vendita diretta è al passo con i tempi, garantisce crescita agli incaricati, mantiene vive le relazioni con i clienti e assicura la qualità dei prodotti, elementi in grado di fare la differenza”.

16 SETTEMBRE 2022

adnkronos

Avedisco punta su formazione incaricati vendita diretta, sempre più consulenti

Nel 2021, le aziende associate hanno organizzato 2.153 corsi di addestramento, seguiti da 354.363 partecipanti



Avedisco, Associazione vendite dirette servizio consumatori, crede fortemente nell'importanza della formazione e dell'addestramento del capitale umano e per questo le sue aziende associate, investono ogni anno in percorsi di crescita che rendono la figura dell'incaricato alla vendita un professionista sempre più specializzato e competente. Nel corso del 2021, le aziende associate Avedisco hanno organizzato 2.153 corsi di addestramento, seguiti da 354.363 partecipanti, e 617 corsi di formazione con l'obiettivo di guidare la crescita di 62.598 incaricati alle vendite.

Questa professione si conferma, infatti, in costante crescita nel nostro Paese: un lavoro per essere indipendenti e allo stesso tempo dinamici e con continue possibilità di relazioni. Più che un semplice venditore, l'incaricato a domicilio si sta affermando sempre di più come figura di consulente per gli acquisti. Investire sullo sviluppo delle competenze tecniche e delle abilità è un fattore determinante per la crescita e la solidità del settore della vendita diretta, un modello di business che apre le sue porte a tutti coloro che desiderano reinventarsi con opportunità lavorative concrete e senza fare distinzioni di sesso, età e profilo socioculturale.

ADNKRONOS.IT

15 SETTEMBRE 2022

Avedisco investe in formazione



Avedisco, Associazione Vendite Dirette Servizio Consumatori, crede fortemente nell'importanza della formazione e dell'addestramento del capitale umano e per questo, le sue Aziende Associate, investono ogni anno in percorsi di crescita che rendono la figura dell'incaricato alla vendita un professionista sempre più specializzato e competente. Nel corso del 2021 le Aziende Associate hanno organizzato 2.153 corsi di addestramento, seguiti da 354.363 partecipanti e 617 corsi di formazione con l'obiettivo di guidare la crescita di 62.598 incaricati alle vendite*.

Questa professione si conferma in costante crescita nel nostro Paese: un lavoro per essere indipendenti e allo stesso tempo dinamici e con continue possibilità di relazioni. Più che un semplice venditore l'incaricato a domicilio si sta affermando sempre di più come figura di consulente per gli acquisti. Investire sullo sviluppo delle competenze tecniche e delle abilità è un fattore determinante per la crescita e la solidità del settore della Vendita Diretta, un modello di business che apre le sue porte a tutti coloro che desiderano reinventarsi con opportunità lavorative concrete e senza fare distinzioni di sesso, età e profilo socioculturale.

DISTRIBUZIONE MODERNA.INFO

18 SETTEMBRE 2022

INCONTRI 15



EDICOLA

TODAY

Avedisco punta su formazione incaricati vendita diretta, sempre più consulenti



Roma, 15 set. (Labitalia) - Avedisco, Associazione vendite dirette servizio consumatori, crede fortemente nell'importanza della formazione e dell'addestramento del capitale umano e per questo le sue aziende associate, investono ogni anno in percorsi di crescita che rendono la figura dell'incaricato alla vendita un professionista sempre più specializzato e competente. Nel corso del 2021, le aziende associate Avedisco hanno organizzato 2.153 corsi di addestramento, seguiti da 354.363 partecipanti, e 617 corsi di formazione con l'obiettivo di guidare la crescita di 62.598 incaricati alle vendite.

Questa professione si conferma, infatti, in costante crescita nel nostro Paese; un lavoro per essere indipendenti e allo stesso tempo dinamici e con continue possibilità di relazioni. Più che un semplice venditore, l'incaricato a domicilio si sta affermando sempre di più come figura di consulente per gli acquisti. Investire sullo sviluppo delle competenze tecniche e delle abilità è un fattore determinante per la crescita e la solidità del settore della vendita diretta, un modello di business che apre le sue porte a tutti coloro che desiderano reinventarsi con opportunità lavorative concrete e senza fare distinzioni di sesso, età e profilo socioculturale.

"Le nostre aziende associate - commenta il presidente Avedisco, Giovanni Paolino - si dedicano quotidianamente alla formazione dei propri incaricati alle vendite; un impegno per renderli sempre più preparati e pronti ad affrontare un mercato altamente competitivo. La vendita diretta è al passo con i tempi; garantisce crescita agli incaricati, mantiene vive le relazioni con i clienti e assicura la qualità dei prodotti, elementi in grado di fare la differenza".

TODAY.IT

16 SETTEMBRE 2022

OGGITREVISIO.IT

16 SETTEMBRE 2022

Avedisco punta su formazione incaricati vendita diretta, sempre più consulenti.

Roma, 15 set. (Labitalia) - Avedisco, Associazione vendite dirette servizio consumatori, crede fortemente nell'importanza della formazione e dell'addestramento del capitale umano e per questo le sue aziende associate, investono ogni anno in percorsi di crescita che rendono la figura dell'incaricato alla vendita un professionista sempre più specializzato e competente. Nel corso del 2021, le aziende associate Avedisco hanno organizzato 2.153 corsi di addestramento, seguiti da 354.363 partecipanti, e 617 corsi di formazione con l'obiettivo di guidare la crescita di 62.598 incaricati alle vendite.

Questa professione si conferma, infatti, in costante crescita nel nostro Paese; un lavoro per essere indipendenti e allo stesso tempo dinamici e con continue possibilità di relazioni. Più che un semplice venditore, l'incaricato a domicilio si sta affermando sempre di più come figura di consulente per gli acquisti. Investire sullo sviluppo delle competenze tecniche e delle abilità è un fattore determinante per la crescita e la solidità del settore della vendita diretta, un modello di business che apre le sue porte a tutti coloro che desiderano reinventarsi con opportunità lavorative concrete e senza fare distinzioni di sesso, età e profilo socioculturale.

"Le nostre aziende associate - commenta il presidente Avedisco, Giovanni Paolino - si dedicano quotidianamente alla formazione dei propri incaricati alle vendite; un impegno per renderli sempre più preparati e pronti ad affrontare un mercato altamente competitivo. La vendita diretta è al passo con i tempi; garantisce crescita agli incaricati, mantiene vive le relazioni con i clienti e assicura la qualità dei prodotti, elementi in grado di fare la differenza".

la Cronaca
di Verona e del Veneto

AVEDISCO CREDE NELL'IMPORTANZA DELLA FORMAZIONE

Addestramento per la vendita diretta

Nel 2021 sono stati in totale 2770 i corsi organizzati per gli incaricati alle vendite

coloro che desiderano reinventarsi con opportunità lavorative concrete e senza fare distinzioni di sesso, età e profilo socioculturale. "Le nostre Aziende Associate si dedicano quotidianamente alla formazione dei propri incaricati alle Vendite; un impegno per renderli sempre più preparati e pronti ad affrontare un mercato altamente competitivo - commenta il Presidente AVEDISCO Giovanni Paolino - "La Vendita Diretta è al passo con i tempi; garantisce crescita agli incaricati, mantiene vive le relazioni con i Clienti e assicura la qualità dei prodotti, elementi in grado di fare la differenza".



Questa professione si conferma in costante crescita nel nostro Paese; un lavoro per essere indipendenti e allo stesso tempo dinamici e con continue possibilità di relazioni. Più che un semplice venditore l'incaricato a domicilio si sta affermando sempre di più come figura di consulente per gli acquisti. Investire sullo sviluppo delle competenze tecniche e delle abilità è un fattore determinante per la crescita e la solidità del settore della Vendita Diretta, un modello di business che apre le sue porte a tutti

LA CRONACA DI VERONA E DEL VENETO

17 SETTEMBRE 2022

GIORNALE
DI BRESCIA

Vendita diretta, a Brescia 50 milioni di fatturato e quasi 13mila incaricati



Per working, gli incaricati alle vendite guadagnano in proporzione e in sicurezza l'investimento

Le aziende associate ad Avedisco e Unividetta hanno recuperato il gap rispetto al pre-Covid

di Paola A. Portale

Il dato come non c'è da stupirsi: nel 2021 le aziende associate ad Avedisco e Unividetta hanno recuperato il gap rispetto al pre-Covid. Il fatturato è cresciuto del 10 per cento, mentre il numero di incaricati è aumentato del 15 per cento. Il settore della vendita diretta è in forte crescita e si sta affermando sempre di più come figura di consulente per gli acquisti. Investire sullo sviluppo delle competenze tecniche e delle abilità è un fattore determinante per la crescita e la solidità del settore della vendita diretta, un modello di business che apre le sue porte a tutti coloro che desiderano reinventarsi con opportunità lavorative concrete e senza fare distinzioni di sesso, età e profilo socioculturale.

IL GIORNALE DI BRESCIA

25 OTTOBRE 2022



AVEDISCO

Viale Andrea Doria, 8 - 20124 Milano
Tel 02.6702744 - Fax 02.67385690
www.avedisco.it - info@avedisco.it

Incontri