

Per poter vendere i prodotti della Forever Living Products registratevi su www.aloeveraonline.it come incaricato Novus. Altre informazioni: www.team-one.it

Commessi a domicilio

Vendere porta a porta non è più una professione di serie B. Anzi, oggi offre ottimi guadagni e permette tanta libertà

I cosmetici Avon, i contenitori Tupperware, il mitico aspirapolvere Folletto Vorwerk: sono solo alcuni dei prodotti di ottima qualità, diffusi in tutta Italia e che non è possibile acquistare in negozio. Per averli bisogna rivolgersi ai cosiddetti venditori diretti, quelli porta a porta, per intenderci, che telefonano a casa per fissare un appuntamento dimostrativo. Ormai lontani dalle figure un po' tristi e obsolete dei "venditori ambulanti" di un tempo, oggi questi professionisti sono 170 mila e muovono un giro di affari che, nel 2003, ha fatturato ben 1 miliardo e 140 milioni di euro. E non a caso il ministro del Welfare Roberto Maroni ha, recentemente, consigliato questo settore per un ingresso brillante nel mondo del lavoro.

■ **Un'opportunità per tutti.** È l'attività ideale per le donne e i giovani in cerca di una professione che gli garantisca buoni guadagni

e piena autonomia nella gestione degli orari. Si può decidere liberamente di impegnarsi quanto si vuole, anche solo per un'ora la settimana, part-time o a tempo pieno. È la soluzione ottimale per la casalinga che vuole arrotondare lo stipendio del marito senza rinunciare alla cura della casa e dei figli. Può essere un'occasione per chi ha perso il lavoro ed è un po' avanti con gli anni. Le qualità richieste? Simpatia e una chiacchiera convincente, due plus che caratterizzano molte donne.

■ **I corsi per imparare.** All'aspirante venditore a domicilio non si richiedono specifiche competenze né una preparazione culturale particolare perché riceverà tutto l'addestramento necessario direttamente dall'azienda che gli affiderà il mandato: ogni società di questo settore, infatti, svolge al proprio interno un serio e articolato training sulle tecniche di vendita e sui pro-

dotti commercializzati organizzando in media 28 corsi all'anno di formazione e ben 348 di addestramento sul campo: il neovenditore seguirà nei suoi primi appuntamenti un professionista già esperto. Il guadagno è a provvigione, cioè prevede una percentuale sulle vendite concluse che può variare dal 15 a oltre il 40 per cento. Ed è proprio questo che differenzia il professionista porta a porta da qualsiasi altro incaricato alla vendita, sia quelli con un contratto da dipendente, sia quelli con licenza da venditore ambulante rilasciata dal Comune di residenza.

■ **L'indirizzo utile.** Se questa professione ti incuriosisce, rivolgiti all'**Avedisco, Associazione Vendite Dirette Servizio Consumatori**, di Milano (tel. 026702744, www.avedisco.it), che rappresenta le più importanti aziende specializzate nella vendita diretta.

Lorena Bassis



Anche tu puoi farcela

Ti piacerebbe lavorare come manager e occuparti di turismo? Ecco l'occasione per te: **Donna Moderna** offre alle sue lettrici la possibilità di vincere due borse di studio per il Master in turismo internazionale & marketing management del Centro Studi Comunicare l'impresa, che si terrà a Praga. Il valore di ciascuna è di 5.500 euro, a totale copertura del corso. Invia il tuo curriculum entro il 27 settembre al fax 0805026892, con il riferimento "Donna Moderna".



Se vuoi lavorare con i bambini, invia il curriculum a Mamilab (info@mamilab.it, informazioni allo 0243510244), la prima rete di micronidi familiari a domicilio.