

AVEDISCO TUTELA L'INCARICATO ALLE VENDITE DIRETTE: IL DECALOGO, UNO STRUMENTO SICURO PER GLI INCARICATI DI OGGI E...DI DOMANI!



AVEDISCO – Associazione Vendite Dirette Servizio Consumatori, da sempre impegnata nella tutela di imprese, consumatori e Incaricati alle vendite, punta i riflettori sulla figura dell'Incaricato in quanto protagonista che sottolinea con la propria attività la continua crescita del settore e gli ottimi risultati in termini occupazionali.

Quella dell'Incaricato alla vendita diretta è una figura professionale che sta trovando ampia affermazione negli ultimi anni anche in Italia con statistiche in costante incremento. Più che un semplice venditore, l'Incaricato a domicilio rappresenta sempre più un **consulente per gli acquisti**. Il contatto personale con i clienti e la conoscenza diretta delle loro necessità, rende l'Incaricato alle vendite **un vero professionista, in grado di suggerire prodotti e servizi personalizzati**.

AVEDISCO ha istituito le regole a tutela di questa figura professionale, racchiuse nel **Decalogo dedicato agli Incaricati alle Vendite Dirette delle Aziende Associate**; un valido strumento informativo anche per coloro che decidono di avvicinarsi professionalmente a questo modello di business, per valutare una proposta di lavoro ed evitare di incorrere in offerte professionali poco chiare e troppo belle per essere vere!

Unitamente al Codice Etico sottoscritto da tutte le Associate e al decalogo per il consumatore accorto, questo nuovo **"Vademecum"** mette in luce l'impegno e il ruolo dell'Incaricato, punto di riferimento per il consumatore: **dieci "consigli utili"** per intraprendere con sicurezza l'attività di Incaricato!

Decalogo per l'Incaricato professionale

1. Verifica che **l'attività principale dell'azienda** sia l'effettiva vendita di prodotti/servizi al consumatore finale.
2. Fai attenzione all'eventuale **investimento iniziale** che non deve essere troppo elevato o non proporzionato all'attività prevista.
3. **Non credere alle promesse** di diventare ricchi in fretta senza che sia necessario impegnarsi e lavorare.
4. Accertati che **non vi siano obblighi di costituzione di uno stock minimo** di prodotti al momento dell'adesione o durante lo svolgimento dell'attività.
5. Controlla che **non vi sia l'obbligo di acquisto** ripetitivo di materiali o servizi, di partecipazione a corsi di formazione o riunioni a pagamento.
6. Verifica che **i guadagni** non derivino esclusivamente dalla progressione del numero delle persone reclutate o segnalate, ma che siano principalmente collegati al fatturato prodotto attraverso l'attività di vendita.
7. Accertati che l'azienda offra a tutti i clienti un **periodo di ripensamento** o che i prodotti siano coperti da **garanzia "soddisfatti o rimborsati"**.
8. Controlla che alla **cessazione della collaborazione** l'Azienda preveda la restituzione e il rimborso di giacenze di prodotti e di materiali promozionali invenduti ma vendibili.
9. Prima di accettare una proposta di lavoro, fatti consegnare una **documentazione completa sull'azienda** e prenditi tutto il tempo necessario per valutare bene la proposta.
10. Se sui documenti dell'Azienda compare il **marchio Impresa Associata AVEDISCO**, ciò significa che l'Azienda è stata verificata, ed ha superato la selezione per poter entrare nell'Associazione di categoria **AVEDISCO**.

Fonte: Avedisco