



INCONTRI

PERIODICO DI INFORMAZIONE AVEDISCO

ANNO XIV - NUMERO 3 - MAGGIO - GIUGNO 2018

Incontri



Incontri

INFORMAZIONI

ANNO XIV - NUMERO 3
MAGGIO - GIUGNO 2018

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?

ADDETTA STAMPA:

Vanessa Di Benedetto
v.dibenedetto@saywhat.it
Tel. 02.31911843



SOMMARIO

- 4** **IN PRIMO PIANO**
AVEDISCO ANNUNCIA IL PASSAGGIO
A SOCIO EFFETTIVO DELL'AZIENDA SNEP SPA
- 5** **EDITORIALE DEL PRESIDENTE**
GIOVANNI PAOLINO
- 6** **APPUNTI AVEDISCO**
NEWS: EISMANN - EVERGREEN LIFE PRODUCTS -
FOREVER LIVING PRODUCTS ITALY – HOUSE TO HOUSE
- 10** **EVENTI**
WFDSA SECRETARIES SEMINAR – 17 GIUGNO 2018
SAN DIEGO - USA
- 12** **EXTRA**
AVEDISCO E IL MONDO DIGITAL: I RISULTATI OTTENUTI
DALLA NOSTRA PAGINA FACEBOOK DOPO 6 MESI DI VITA
- 14** **INTERVISTA PROF. MAURIZIO DEL CONTE**
PRESIDENTE ANPAL – AGENZIA NAZIONALE
PER LE POLITICHE ATTIVE DEL LAVORO
- 16** **EDICOLA**



IN PRIMO PIANO

AVEDISCO ANNUNCIA IL PASSAGGIO A SOCIO EFFETTIVO DELL'AZIENDA SNEP SPA



L'Azienda toscana, specializzata nella produzione di integratori naturali formulati e creati in Italia, distribuisce prodotti alimentari e salutistici per lo sport, il wellness e la bellezza della pelle e della persona: integratori alimentari, caffè del benessere, prodotti per la cura del corpo e della mente. La sua mission è fornire ai clienti prodotti in grado di aiutare quotidianamente il fabbisogno di ciascuno, per mantenere o migliorare le propria forma fisica.

Aderendo ad AVEDISCO, SNEP SpA ha accettato di accogliere come propri i valori e il Codice Etico dell'Associazione, la quale, adottando gli usuali criteri di valutazione che la contraddistinguono, continuerà a mettere a disposizione dell'Azienda servizi e consulenza.

“Siamo felici di dare il benvenuto fra i nostri Soci Effettivi a SNEP SpA, un'azienda in grado di garantire professionalità, qualità dei prodotti e del servizio, nel campo dell'alimentazione e della cosmesi – dichiara Giovanni Paolino, Presidente di AVEDISCO. Entrando in AVEDISCO, SNEP SpA, insieme alle altre 38 Aziende Associate, si fa portavoce di un settore vivo e vincente che opera nella legalità e risponde in modo personalizzato ai bisogni dei Consumatori”.





EDITORIALE DEL PRESIDENTE

GIOVANNI PAOLINO

Lo scorso 25 maggio durante il Forum della Vendita Diretta abbiamo avuto l'occasione di affrontare tematiche importanti molto vicine all'attualità del nostro Paese. La modernità del nostro settore è stata sottolineata più volte anche dal Presidente ANPAL, Maurizio Del Conte, illustre presenza al nostro appuntamento. Dalle sue parole abbiamo avuto l'ennesima conferma che la Vendita Diretta rappresenta un esempio di lavoro intelligente che ha anticipato, nei tempi e nei valori, il modello di smart work di cui oggi si parla in diversi contesti: flessibilità, meritocrazia, umanità sono le peculiarità che da sempre ci contraddistinguono. Molti i riconoscimenti, dunque, per noi che lavoriamo e crediamo in questo settore ma anche svariati interrogativi nei confronti di un futuro sempre più tecnologico. Noi non temiamo questa sfida: il mondo digitale non potrà sostituire il contatto personale e la socializzazione reale, di cui i nostri Incaricati quotidianamente si fanno portavoce. Sono loro che con eticità, impegno e dedizione contribuiscono al successo delle Aziende Associate e della nostra Associazione.



Giovanni Paolino

Presidente AVEDISCO



EISMANN



Negli scorsi mesi di Maggio e Giugno tutta la forza vendita Eismann è stata protagonista di un importante progetto di product training itinerante, volto a fare cultura sulla qualità dei prodotti commercializzati dall'azienda veronese.

I 9 incontri, tenuti nelle filiali e dislocati su tutto il territorio italiano, hanno radunato gli Incaricati alla vendita, i responsabili di filiale, le impiegate ed alcuni dipendenti della sede centrale.

Durante le giornate, ricchissime di contenuti, si sono susseguiti interventi formativi, tasting dei prodotti Eismann e social games.





EVERGREEN LIFE PRODUCTS

APPUNTI AVEDISCO

CRESCERE NEL MERCATO ITALIANO E ACCELERARE ALL'ESTERO

Continua a crescere, e non solo in Italia, l'azienda friulana Evergreen Life Products, specializzata dal 2011 nella distribuzione e vendita di prodotti per il benessere a base di OLIVUM®, l'Infuso di Foglie d'Olivo brevettato dal fondatore dell'azienda Livio Pesle, dopo anni di studi ed approfondimenti sui benefici di questo integratore alimentare naturale. Un'invenzione su cui si è costruito un progetto aziendale ambizioso che, in pochi anni, ha portato al raggiungimento di risultati davvero sorprendenti: il fatturato 2017 supera i 15 mln di euro, con un incremento del 18% rispetto al 2016. In crescita anche l'utile che segna un + 20% rispetto all'anno precedente. Risultati che sono frutto di una visione lungimirante e di investimenti mirati. Sono 780 le ore di formazione che nel 2017 l'azienda ha erogato ai propri Incaricati di Vendita attraverso l'Evergreen Life Academy. Si tratta di corsi a carattere commerciale, di formazione sui prodotti ma anche volti all'implementazione delle soft skills e che spaziano dalla comunicazione, alla leadership, al time management e al public speaking.

Per festeggiare gli eccellenti risultati raggiunti nel 2017, Evergreen Life Products ha organizzato un viaggio incentive che, lo scorso aprile, ha visto salpare in una crociera nel Mediterraneo la Famiglia Pesle con oltre 160 Incaricati di Vendita. Un momento di aggregazione fortemente voluto dall'azienda per rafforzare ulteriormente il rapporto con coloro che quotidianamente dedicano risorse ed energie per diffondere la conoscenza dei prodotti Evergreen Life.





FOREVER LIVING PRODUCTS ITALY

INSIEME A RISE AGAINST HUNGER - ANCHE QUEST'ANNO IN PRIMA LINEA CONTRO LA FAME NEL MONDO



Grazie al lavoro di squadra e al cuore grande della Famiglia Forever, – in collaborazione con Rise Against Hunger, organizzazione internazionale no profit impegnata nella lotta contro la fame nel mondo – un risultato eccezionale è stato raggiunto quest'anno: 202.672 pasti a base di riso, soia, vitamine e verdure liofilizzate confezionati per i bambini dello Zimbabwe. Tradotto in azioni concrete significa che ben mille bambini potranno andare a scuola per un anno.

Qualche ora della nostra vita può cambiare in maniera significativa la vita di un altro essere umano. Quello che per noi è un piccolo gesto, per tanti bambini rappresenta un'enorme speranza. Questo spirito e questa consapevolezza hanno animato le due giornate di solidarietà del 2018: la prima nel Centro Congressi Forever di Nogarole Rocca (VR) e la seconda presso la sede di Roma. Numerosi gli Incaricati alle Vendite che con le loro famiglie ed ospiti, insieme allo Staff Forever Italia, hanno dato il massimo sostenendo un ritmo di lavoro intenso per donare il più possibile ai bambini e alle loro famiglie.

Forever, contribuendo come Azienda con la donazione necessaria di 0.25 centesimi per ogni pasto, ha dato ai propri Incaricati la possibilità di prendere parte a un progetto straordinario. Tale contributo andrà ad aggiungersi all'obiettivo globale fissato dalla Casa Madre americana di Forever Living di confezionare ben 5 milioni di pasti entro il 2020.





HOUSE TO HOUSE

IL FINANCIAL TIMES PREMIA HOUSE TO HOUSE NUOVAMENTE TRA LE MIGLIORI IN EUROPA

Per il secondo anno consecutivo House to House, l'Azienda trevigiana specializzata nel settore laundry, è stata inserita nell'esclusiva classifica realizzata dal Financial Times nella quale sono riportate le aziende che hanno vissuto il più veloce tasso di crescita.

Il prestigioso quotidiano inglese ha analizzato attentamente i dati di migliaia di aziende, in 31 Paesi europei, prendendo in esame il periodo 2013-'16; un bacino di dati molto vasto e variegato, che comprende aziende operanti nei più diversi settori economici e finanziari e da cui sono emerse le eccellenze.

HtH si conferma nuovamente protagonista con un successo ancora più importante del precedente, grazie al quale riesce a guadagnare la 211esima posizione sulle 1000 aziende presenti, con un tasso di crescita del 655% che conferma a pieno titolo il trend più che positivo che sta vivendo ormai da alcuni anni.

Una scalata di ben 43 posizioni rispetto allo scorso anno, 13esima azienda italiana e unica realtà proveniente dal mondo della vendita diretta presente nella lista: dati che confermano non solo quanto la strada intrapresa sia quella giusta, ma testimoniano anche una visione proiettata nelle lunghe distanze che intende mantenere questi ritmi di crescita.

L'obiettivo di valicare i confini nazionali e aprire il mercato estero contribuirà a migliorare sempre più i risultati.

APPUNTI AVEDISCO





EVENTI

WFDSA SECRETARIES SEMINAR

SAN DIEGO – USA – 17 GIUGNO 2018



Lo scorso 17 giugno si è tenuto a San Diego in California il Secretaries Seminar organizzato dalla World Federation of Direct Selling Associations, la principale Associazione di Direct Selling nel mondo e alla quale siamo fieri di appartenere.

Presenti 17 Direct Selling Associations, tra cui AVEDISCO rappresentata dal nostro Segretario Generale, Giuliano Sciortino, e 6 Executives della WFDSA coordinati dall'Executive Director, Tamuna Gabilaiia.





EVENTI E CONGRESSI

Audio Visual Solutions / Information Technologies

Eventi Corporate

Progettazione
Videoproiezioni
Sistemi Audio - Video - Luci
Traduzione Simultanea

Informatica Congressuale

Software interattivi
Rilevazione Presenze
ARS (Votazione Interattiva)

Creazioni Video

Video e spot aziendali in 4k,
Trailers, Interviste
Live Visual Animation
Motion Graphics

Congressi sul web & Formazione A Distanza

Web conference e streaming
Piattaforme di e-learning accreditate ECM
Webcast

Live Surgery

Via Satellite - Videoconferenza - Streaming
Regia multicamera
Endoscopia

Installazioni tecnologiche

Aule multimediali:
Univeristà, ASL, Edifici Storici
Corporate Meeting Rooms

Innovations

Proiezioni olografiche
BYOD

videorentsrl.it
info@videorentsrl.it
+39.051.623.30.20



EXTRA

AVEDISCO E IL MONDO DIGITAL:

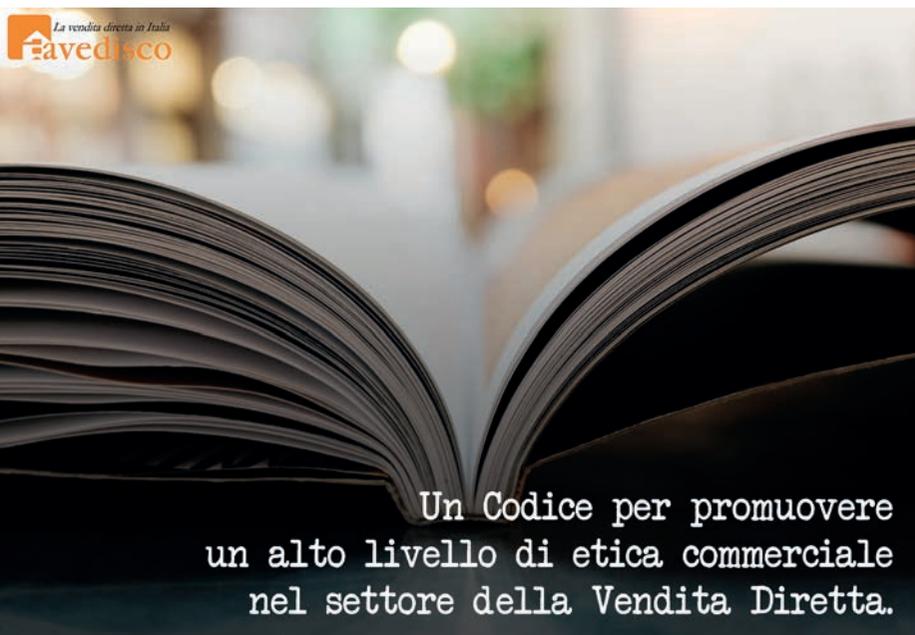
I RISULTATI OTTENUTI DALLA NOSTRA PAGINA FACEBOOK DOPO 6 MESI DI VITA

Dall'entrata di AVEDISCO nel mondo di Facebook sei mesi fa, la pagina ufficiale www.facebook.com/avedisco/ è riuscita nel suo iniziale intento, ossia quello di avvicinarsi ad un pubblico trasversale valorizzando il ruolo di tutela e di supporto nei confronti dei soggetti legati al mondo della Vendita Diretta: l'Incaricato alla Vendita, il Consumatore e le Aziende. L'andamento della pagina è positivo e registra un alto numero di Like, Commenti, Condivisioni. Sono soprattutto quest'ultime a rendere "virale", per utilizzare un termine specificatamente Social, i messaggi di AVEDISCO.

Il termine "Social" deriva da "Socializzare", infatti quello che ogni pagina si augura di fare, è di costituire una vera e propria Community di utenti. Attualmente la pagina ha

1.590 Mi Piace, un buon numero se si pensa che è attiva da soli sei mesi, al tempo stesso considerando l'alto numero di Incaricati alla Vendita mostra sicuramente ampi margini di crescita.

Per questo motivo AVEDISCO chiede a tutti Voi di sostenere l'Associazione mettendo "Mi Piace" alla nostra pagina Facebook per instaurare un dialogo virtuale, fatto di sostegno e di confronto, tra tutti i soggetti della Vendita Diretta, oltre che per essere costantemente aggiornati sulle novità dell'Associazione di cui si fa parte.



**#3 VENDITA
DIRETTA:
PUNTA SULLE
EMOZIONI DEL
CONSUMATORE.**



**#1 EMPATIA:
IMMEDESIMARSI
NELL'ALTRO PER
CAPIRNE
GLI STATI D'ANIMO.**



**PROF. MAURIZIO DEL CONTE**

PRESIDENTE ANPAL
AGENZIA NAZIONALE PER LE POLITICHE ATTIVE DEL LAVORO



Come si è evoluto il concetto di lavoro negli ultimi vent'anni? E' corretto parlare di Vendita Diretta come esempio di "Smart Work"?

Fino al secolo scorso avevamo un'immagine quasi iconica del lavoro, lo perceivamo come in una dimensione monolitica. Abbiamo assistito in questi ultimi vent'anni ad un grande cambiamento: il lavoro è diventato più flessibile, ci si è resi conto di avere a che fare con una realtà più mobile e meno statica di un tempo. Oggi all'interno del lavoro subordinato si stanno inserendo modelli completamente nuovi che prescindono da due elementi che sembravano connaturati al lavoro stesso: lo spazio e il tempo. Abbiamo così immaginato questo concetto di "Smart Work", inserito nei canoni classici del lavoro contemporaneo. La Vendita Diretta ha sicuramente anticipato i tempi, perché effettivamente rappresenta un modello di lavoro agile, flessibile ed altamente indipendente.

Cosa hanno in comune la Vendita Diretta e le politiche attive del lavoro?

Il mondo del lavoro è molto più dinamico di un tempo, perciò bisogna facilitare la transizione dei disoccupati da un'occupazione ad un'altra. "Attivare" una persona accompagnandola verso un nuovo lavoro: questa è la scommessa delle politiche attive, alle quali in Italia non siamo culturalmente abituati. Le politiche attive sono



i servizi che si mettono in campo per aiutare le persone a stare il meno possibile nella condizione di disoccupazione, supportandole nel cambiamento di occupazione o addirittura settore. La Vendita Diretta è esemplare in questo, perché investe sulla formazione e riqualifica i professionisti per renderli nuovamente competitivi.

Dopo questi anni di crisi economica si cercano nuove soluzioni: il modello della Vendita Diretta può essere una valida opportunità per il futuro?

Siamo usciti da un decennio di crisi, ma nulla ci riporterà il mondo che c'era prima. Se saremo in grado di cogliere i vantaggi di questi cambiamenti, se riusciremo a capire che bisogna investire in sapere, allora potremo superare questa fase difficile e coglierne anche i vantaggi. Il settore della Vendita Diretta è da sempre caratterizzato da una forte meritocrazia, e in futuro sarà tutto il mercato del lavoro ad essere più selettivo e meritocratico. La Vendita Diretta ha una modernità intrinseca alla propria natura, è chiaro che in futuro si guarderà sempre di più a questi modelli occupazionali. Dobbiamo guardare avanti, non chiuderci nei vecchi tempi passati. La sfida è delicata, il momento è delicato, ma bisogna lavorare sodo affinché questo cambiamento diventi prima di tutto parte della nostra cultura.



il Centro

CERIMONIA A GENOVA Amicucci regina del porta a porta La venditrice avezzanese ottiene il premio nazionale Avedisco

AVEZZANO
Anno 2017 da incrinare per Isabella Amicucci, l'avezzanese che con una performance da record ha conquistato il premio nazionale Avedisco alla carriera per l'azienda Guy Demarle Italia «come miglior incaricata delle vendite». Esplicito che, dopo aver bussato a tante porte, le ha aperto la strada verso la 24ª edizione del premio nella splendida cornice dell'Acquario di Genova, per la sua fiorente carriera. Isabella Amicucci ha ricevuto il premio perché con la sua «intelligenza analitica, la sua qualità

delle decisioni, l'applicazione dei metodi Guy Demarle Italia e la sua empatia ha saputo creare una squadra efficace e produttiva». L'azienda associata ad Avedisco (Associazione vendite dirette servizio consumatori) si occupa di sostenere, implementare e tutelare la figura dell'incaricato e i diritti dei consumatori e fornisce strumenti professionali agli chef e ai clienti finali per creare ricette anche a casa propria. L'evento, patrocinato dalla Regione Liguria e dal Comune di Genova, è stato presentato da Giorgio Mastrota.



Isabella Amicucci

LA NAZIONE Pisa



Campioni di vendite: premio per 3 pisani Cerimonia

Esperienza e grandi doti da venditori. Questi i punti di forza di Carmen e Vincenzo Grosso di NeoLife International Srl e di Michele Guiggi di Eismann Srl che, lo scorso 25 maggio, nella splendida cornice dell'Acquario di Genova, hanno ricevuto un grande riconoscimento: il Premio Nazionale Avedisco 2018. I brillanti professionisti pisani sono stati premiati come miglior Incaricati alla Vendita Diretta.

IL CENTRO
30 MAGGIO 2018

LA NAZIONE
19 GIUGNO 2018

AVEDISCO. Cerimonia a Genova con riconoscimenti sia per la carriera che per l'attività del 2017 Vendita diretta, cinque vicentini sul podio del premio nazionale

Vicenza in prima fila per la vendita diretta. Sono ben quattro infatti i protagonisti berici portati sul podio nei giorni scorsi, nella splendida cornice dell'Acquario di Genova, per il "Premio nazionale Avedisco 2018". Proprio l'esperienza e le grandi doti da venditori, segnala una nota sono infatti i punti di forza di Giuseppe Michelen e Marco Firenze, brillanti professionisti di Darville e di Vicenza che sono stati premiati come migliori "Incaricati alla vendita diretta", rispettivamente per le aziende "Holiday dream" (azienda leader nel settore vacanze, turismo e divertimento) e "Power living products Italy" (azienda leader nella costruzione, lavorazione e distribuzione dell'Abc Vasa), grazie all'impegno, tenacia e alla spinta profusa nella sviluppo la produzione.



Marco Firenze



Giuseppe Michelen

le vendite, «+5% rispetto al 2016 e oltre 700 milioni di euro di fatturato, con una crescita del 5%». Per il 24° anno consecutivo quindi ha voluto premiare i migliori "Incaricati alla vendita diretta" durante l'evento patrocinato dalla Regione Liguria e dal Comune di Genova e presentato da Giorgio Mastrota, che ha presentato anche i vicentini «per la loro dedizione alla azienda». Giuseppe Michelen è stato nominato miglior Incaricato nella costruzione, «per gli ottimi risultati ottenuti in questi anni e per il gran cuore che lo ha sempre contraddistinto». Marco Firenze è stato nominato a sua volta «per la determinazione e la motivazione dimostrata, qualità che gli hanno permesso di raggiungere in breve tempo

eccezionali risultati». **LE MIGLIORI CARRIERE.** Ma Vicenza è il mese in luce anche sul fronte di un'altra categoria: i primi cinque migliori Incaricati alle Vendite del 2017, per la loro fiorente carriera che hanno visto ben tre espliciti vicentini. Applausi e riconoscimenti quindi anche per Cristina Peruzzi di Vicenza, sempre della "Holiday Dream": «Ha ricevuto il premio alla carriera perché in quattro anni in azienda ha raggiunto gli obiettivi più ambiziosi grazie alla sua determinazione, costanza e tenacia». Viceversa Michele Giannotta, di Lago Vicentino, lavora per la "House in House", «prima azienda di vendita diretta specializzata nel settore barman/cocktail» anche a lui l'ipotesi alla carriera perché «è un esempio di umiltà e perché ha raggiunto importanti traguardi grazie alla sua dedizione e impegno». Infine premio anche per Sonia Vioroni, sempre di Vicenza, impiegata per "La Valigia Rossa srl", azienda plurinazionale specializzata in occupazione di consulenza, salute e benessere sessuale e della vendita di prodotti correlati. In questo mese le è stata riconosciuta la «la sua fedeltà all'azienda e la costanza con cui ha incrementato il suo fatturato», e

6 GIUGNO 2018

NUOVO QUOTIDIANO DI PUGLIA
30 MAGGIO 2018

INCONTRI 17

NUOVO Quotidiano di Puglia Brindisi

FRANCAVILLA È FRANCAVILLA la miglior incaricata alla vendita diretta per l'azienda Biocultural Detergent
L'associazione Avedisco premia l'arte del sapere vendere

Esperienza e grandi doti di venditrice. Questi i punti di forza di Franca Villa Fontana di Biocultural Detergent Srl che, lo scorso 25 maggio, nella splendida cornice dell'Acquario di Genova, ha ricevuto un riconoscimento: il "Premio Nazionale Avedisco 2018". La professionista di Franchavilla Fontana è stata premiata come miglior incaricata alla vendita diretta per l'azienda Biocultural Detergent Srl - Società Benefit che produce e commercializza prodotti per la detergenza e cosmesi Eco-Fit, in quanto nel corso dell'ultimo anno "i 5 distinti vendite dirette servizio consumatori" si occupa di sostenere, incoraggiare e tutelare la figura dell'incaricato e i diritti dei consumatori. Per il 24° anno consecutivo ha voluto premiare i migliori incaricati alla vendita delle aziende associate durante l'evento patrocinato dalla Regione Liguria e dal Comune di Genova e presentato da Giorgio Mastrota. Annalisa Tribonada è stata nominata miglior incaricata di Biocultural Detergent Srl, società Benefit che produce e commercializza prodotti per la detergenza e cosmesi Eco-Fit, in quanto nel corso dell'ultimo anno "i 5 distinti vendite dirette servizio consumatori" si occupa di sostenere, incoraggiare e tutelare la figura dell'incaricato e i diritti dei consumatori. Per il 24° anno consecutivo ha voluto premiare i migliori incaricati alla vendita delle aziende associate durante l'evento patrocinato dalla Regione Liguria e dal Comune di Genova e presentato da Giorgio Mastrota. Annalisa Tribonada è stata nominata miglior incaricata di Biocultural Detergent Srl, società Benefit che produce e commercializza prodotti per la detergenza e cosmesi Eco-Fit, in quanto nel corso dell'ultimo anno "i 5 distinti vendite dirette servizio consumatori" si occupa di sostenere, incoraggiare e tutelare la figura dell'incaricato e i diritti dei consumatori. Per il 24° anno consecutivo ha voluto premiare i migliori incaricati alla vendita delle aziende associate durante l'evento patrocinato dalla Regione Liguria e dal Comune di Genova e presentato da Giorgio Mastrota.

hanno ottenuto ottimi risultati sul piano occupazionale ed economico: ben 251.000 incaricati alle vendite, +5 per cento rispetto al 2016 e oltre 700 milioni di euro di fatturato, con una crescita del +9 per cento. Dal 1969 è iscritta in una nota - Avedisco è la prima Associazione in Italia che rappresenta le più importanti realtà industriali e commerciali, italiane ed estere, che utilizzano la Vendita Diretta a domicilio per la distribuzione dei loro prodotti/servizi. A livello internazionale Avedisco è associata Scelta (Associazione Europea della Vendita Diretta) e Wifa (Federazione Mondiale delle Associazioni di Vendita Diretta).



Un momento della premiazione della cerimonia del premio nazionale Avedisco all'Acquario di Genova



AVEDISCO

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

Incontri