

VENDITE E RETAIL  
**CORSO ON-DEMAND**  
*EDIZIONE N° 1*

# Professionista della Vendita Diretta



**Se c'è il Sole  
non c'è ombra  
di dubbio.**  
*Executive Education Excellence*



VENDITE E RETAIL  
**CORSI ON-DEMAND**  
EDIZIONE N° 1

# Professionista della Vendita Diretta

Un percorso on demand di 16 ore con l'obiettivo di qualificare il profilo professionale degli operatori del settore attraverso contenuti mirati, strumenti concreti e una visione moderna della Vendita Diretta.

**in collaborazione con:**



*La vendita diretta in Italia*

**favedisco**

# Perché scegliere questo corso?

Il corso fornisce competenze pratiche, normative ed etiche per operare con successo nella vendita diretta. Quattro le aree chiave: profili normativi applicati alla vendita diretta, comunicazione e gestione del cliente, negoziazione e risoluzione del conflitto, etica professionale e Codice di Condotta AVEDISCO. Una mappa strutturata, pensata per accompagnare gli operatori attraverso le sfide concrete del settore, integrando contenuti tecnici con un approccio umano e valoriale. Un'iniziativa che non solo risponde al bisogno di aggiornamento e qualificazione del settore, ma ambisce anche a rafforzarne il riconoscimento pubblico e il prestigio professionale.

# Struttura del corso



**Partenza:**



**Durata complessiva:** 16 ore



**Lezioni:**



**Modalità di erogazione:** On Demand



**Attestato:** Attestato di frequenza



# A chi è rivolto il corso?

## Destinatari

Associati Avedisco incaricati alla vendita

## Sbocchi Professionali

Il corso è rivolto agli incaricati alla vendita diretta che desiderano rafforzare il proprio profilo professionale e affrontare con maggiore consapevolezza le sfide del settore. Attraverso questo percorso si acquisiscono competenze normative, comunicative, negoziali ed etiche, utili per operare con efficacia e responsabilità.



# Programma

**MODULO 1 – Vendita diretta: normativa, modelli e mercato**

**MODULO 2 – Compliance e codice etico AVEDISCO**

**MODULO 3 – Vendita e social: modelli, strumenti e buone pratiche**

**MODULO 4 – Negoziazione, gestione dei conflitti ed empatia relazionale**

# La Faculty del corso

## **Piercarlo Romeo**

CEO & Founder in FYM Formazione e Coaching

## **Stefano Russo**

Digital & Communication Consultant



# Modalità di iscrizione e pagamento



## Modalità di iscrizione:

<https://sole24oreformazione.it/iscrizione/corso?codice=MA23296>



**€ 99** + IVA

---

## Modalità di pagamento:

Sole 24 ORE Formazione si impegna a rendere la formazione accessibile a tutti, ampliando continuamente le convenzioni. Contattaci per scoprire tutte le agevolazioni disponibili. Possibilità di finanziamento con Sella Personal Credit previa approvazione della finanziaria\* Il pagamento della quota può avvenire tramite: carta di credito e bonifico bancario.\* Messaggio pubblicitario con finalità promozionale. Operazione soggetta ad approvazione di Sella Personal Credit SpA. Per maggiori informazioni è possibile richiedere il modulo "Informazioni europee di base sul credito ai consumatori" (SECCI) e la copia del testo contrattuale.\*

---

\*



Sole 24 ORE Formazione





**[sole24oreformazione.it](http://sole24oreformazione.it)**

---

Numero Verde  
**800 128 646**