

Argomento: Normativa ISO

Link originale: <https://pdf.extrapola.com/angqv/4745456.main.png>

36

la Voce di Mantova

PAGINA REALIZZATA IN COLLABORAZIONE
CON L'ABITUALITÀ/ADNKRONOSadnkronos
l'abitudine

SPECIALE LAVORO

LUNEDÌ 23 OTTOBRE 2023



Roma - La centralità del rapporto diretto tra venditore e cliente, che rappresenta il vero valore aggiunto della vendita diretta, ma anche la fidelizzazione dell'addetto al settore, che vi rimane all'interno per molti anni e ne apprezza, oltre all'aspetto economico, le chance di carriera, le qualificanti occasioni formative, la flessibilità organizzativa e le relazioni con nuove persone. Sono questi alcuni degli elementi chiave che emergono dalla Direct Sellers Survey 2023, sondaggio socioeconomico Ipsos sulla vendita diretta: un'indagine europea commissionata da Seldia (the European Direct Selling Association) in collaborazione con Dse (Direct Selling Association), e presentata da Avedisco e Univendita-Commercio, le due associazioni delle imprese specializzate nella vendita diretta, con una conferenza stampa tenutasi presso Palazzo Emilio Turti, sede della Camera di commercio di Milano. Il campione era costituito da 25.896 sondaggi eseguiti online.

Si tratta di un comparto ben consolidato, inclusivo e meritocratico, che fattura nel nostro Paese oltre 3 miliardi di euro. Dall'indagine condotta, in riferimento al mercato Italia (campione di 9.712 sondaggi on line), emerge che il 67% ha meno di 55 anni e un terzo è under 45. Inoltre, l'82% del campione è di sesso femminile. La vendita diretta non rappresenta un'occupazione fugace e occasionale, come dimostrato dai dati: il 48% degli addetti lavora nel settore da almeno sette anni, percentuale che sale al 64% se si considera il lasso minimo di quattro anni.

Oltre il 50% degli intervistati dichiara infatti di aver iniziato la professione, e scelto poi di

proseguire nel comparto, perché "una di prodotti o i servizi che propone alla clientela". Tra le principali ragioni del coinvolgimento nella vendita diretta, il 44% porta avanti l'impegno perché crede nei valori del marchio, il 40% vede un miglioramento nella qualità della propria vita e oltre un terzo del campione apprezza l'indipendenza e la flessibilità dell'impiego.

Non solo, il 32% ritiene che il comparto preveda riconoscimenti meritocratici e il 30% dichiara che la vendita diretta ha consentito un rafforzamento delle proprie capacità interpersonali e nel lavoro di squadra. In Italia, tra il 2018 e il 2023, è cresciuta infatti la percentuale (dal 68 al 77%) di chi si ritiene soddisfatto dell'attività nella vendita diretta, con un calo della quota

degli insoddisfatti (dal 32% al 21%); l'89% dei venditori di retti raccomanda la propria azienda e il 92% gradirebbe di continuare a rappresentarla. La gratificazione, le nuove conoscenze, la flessibilità e la possibilità di migliorare in modo meritocratico la propria condizione rappresentano quindi i concetti più associati alla professione, con circa nove venditori su dieci che valutano positivamente anche la formazione e il supporto erogati dall'azienda. Sul fronte delle competenze e abilità acquisite nel settore della vendita diretta, l'87% degli intervistati ritiene di aver rafforzato le proprie doti interpersonali, l'83% è cresciuto in autostima e il 78% ha migliorato le proprie capacità di lavorare in team, requisiti che rappresentano i caratteri distintivi e i

vantaggi di questa professione.

Infine, nonostante la rivoluzione tecnologica in atto e i nuovi strumenti di comunicazione digitale, il rapporto diretto tra incaricato e cliente rimane cruciale: dall'indagine emerge che il canale principale per gli ordini resta l'incontro di persona (65%), seguito dalle riunioni e dimostrazioni in casa (56%); gli altri strumenti utilizzati per interagire sono il telefono (46%), l'e-mail e gli strumenti di messaggistica (21%), i social media (12%), gli spazi web e le app.

"La vendita diretta accompagna da anni i cambiamenti nella società italiana: penso alle prime enciclopedie, agli elettrodomestici per la cura della casa, ai sistemi di cottura dietetica degli anni 60 fino ad arrivare ai giorni nostri, con

l'attenzione al wellness, alla sana alimentazione e ai settori più innovativi delle utilities, come le energie rinnovabili. In tutti questi anni quello che è rimasto invariato è il rapporto cliente-venditore, alla cui base vi è sempre un legame personale e fiduciario", dichiara Giovanni Paolino, presidente Avedisco.

"Un rapporto qualità-prezzo, costantemente garantito dalle nostre aziende e incaricati. Nel mondo della vendita diretta, infatti, l'amore per un prodotto si trasforma in professione: la totalità dei Venditori del comparto svolge questo lavoro dopo essersi innamorato di ciò che commercializza; nessuna tecnologia futura potrà quindi rappresentare un pericolo per il nostro settore, che interpreta al meglio questi valori", aggiunge Paolino.

"La vendita diretta è un lavoro antico, ma modernissimo al tempo stesso. Si evolve nel tempo grazie alle nuove tecnologie, ma non perde la caratteristica fondamentale della socialità. Si tratta di un comparto che è complementare e non in concorrenza con internet: gli strumenti di oggi non lo annullano, anzi gli conferiscono ancora più forza ed efficacia. Infatti, siamo sempre stati in grado di far fronte ai cicli e alle contingenze economiche più difficili, andando anche in controrendimento e facendo leva sulle nostre solide risorse per adattarci ai cambiamenti della società e ai nuovi modelli di vita e di consumo, senza perdere l'elemento che ci rende unici: il contatto diretto e immediato con il cliente", afferma Ciro Sinatra, presidente di Univendita.

Sondaggio socioeconomico europeo Ipsos presentato dalle associazioni di categoria Avedisco e Univendita

La possibilità di carriera, le relazioni creative, l'autonomia: ecco cosa attrae della vendita diretta

GIORNATA DI STUDIO A BENEVENTO

Inapp, Italia tra ultime in Europa per spesa in politiche attive

Roma - Italia tra le ultime in Europa per la spesa in politiche attive del lavoro con un percentuale di spesa pari allo 0,22% del Pil, contro una media europea dello 0,61%: circa un terzo. Per avere un'idea, la Spagna (uno dei Paesi che destina la maggiore spesa) si attesta all'1,03% del Pil, quasi cinque volte l'Italia. Nel corso degli anni il nostro Paese ha sempre più depresso l'investimento in queste misure, tanto che dal 2008 al 2020 il saldo negativo è stato del -39%. Un dato, tra l'altro, attenuato dall'aumento di investimenti effettuato all'inizio della crisi pandemica (+8 dal 2019 al 2020), come del resto fatto in quasi tutti i Paesi europei. E quanto è emerso nel corso della giornata di studio "Le politiche attive del lavoro e il ruolo dei servizi per l'impiego" organizzata a Benevento dall'Inapp

(Istituto nazionale per l'analisi delle politiche pubbliche) in collaborazione con l'università degli studi del Sannio e la Provincia di Benevento.

I dati, che analizzano l'andamento della spesa per le politiche nel mercato del lavoro a cavallo delle due grandi crisi del 2008 e del 2020, sono stati elaborati dall'Inapp facendo riferimento alla classificazione delle politiche del mercato del lavoro realizzata da Eurostat. "Le politiche del lavoro in Italia registrano una grande debolezza soprattutto nell'area delle politiche cosiddette attive", ha affermato il professor Sebastiano Fadda, presidente dell'Inapp.

"Un raffronto con gli altri paesi europei circa la spesa destinata alle politiche del lavoro mostra uno scarto notevole a vantaggio delle politiche "passive": il 2,6 del pil in

Italia contro una media europea del 2%; mentre per le politiche "attive" si spende in Italia lo 0,22% del pil contro una media europea dello 0,61%. Ma la debolezza delle politiche attive si manifesta soprattutto nei servizi per il lavoro. Questi, oltre a risentire della esiguità dei finanziamenti, registrano grandi limiti sul piano dell'efficienza e sul piano dell'efficacia", ha continuato Fadda.

A ben vedere, la percentuale di spesa dell'Italia per il complesso delle politiche del mercato del lavoro appare in linea con la media dell'Unione Europea (2,83% del Pil contro il 2,86%), anzi tra il 2019 e il 2020 ha registrato un incremento maggiore (86% rispetto al 73% medio degli altri paesi dell'Unione Europea).

Ma più che l'ammontare complessivo della spesa è proprio la

distribuzione di tali risorse che rende peculiare il nostro sistema. Basti pensare che la spesa per i "servizi" (la terza voce che insieme alle politiche attive e a quelle passive compone la classificazione elaborata da Eurostat in cui sono declinate le politiche complessive del mercato del lavoro) è quasi impercettibile nel nostro Paese; anche in questo caso è tra le più basse in Europa con solo lo 0,26 per mille del Pil, contro una media europea del 2 per mille.

L'aumento delle risorse investite non è però sufficiente - ha concluso Fadda - perché i servizi per l'impiego assolvano al compito di favorire efficacemente l'incontro tra domanda e offerta di lavoro. A questo scopo è necessario individuare e rimuovere le altre cause che minano la funzionalità dei servizi. In particolare bisogna consi-

derare (e mettere a fuoco le peculiarità per le regioni del Mezzogiorno) tre aspetti: la chiarezza sulle funzioni che i Centri per l'impiego devono svolgere nelle dinamiche dei mercati del lavoro locale; le dotazioni tecnologiche e l'efficienza organizzativa del Centro; l'adeguamento delle competenze degli operatori dei Centri. Tutti i responsabili delle politiche e gli attori operanti nel mercato del lavoro sono chiamati a fornire una rete integrata di collaborazione nel quadro di un sistema organico di politiche del lavoro".

La giornata di studio è stata utile per approfondire diversi temi, tra cui le funzioni dei centri per l'impiego nel quadro delle politiche attive del lavoro, la rete come presupposto organizzativo per un'azione efficace dei servizi per l'impiego e lo sviluppo delle competenze per gli operatori dei servizi per l'impiego. Il focus sul Mezzogiorno, infine, ha permesso di ragionare sulle criticità e opportunità dell'azione di potenziamento dei servizi per l'impiego in un mercato del lavoro con sofferenze importanti, soprattutto per giovani e donne, ma in cui non mancano prospettive di crescita.

Oltre a Fadda, il programma della giornata di studio ha previsto gli interventi di Nino Lombardi (presidente della Provincia di Benevento), Clemente Mastella (sindaco del Comune di Benevento), Gerardo Canfora (rettore dell'Università degli Studi del Sannio), Santo Darko Grillo (direttore generale dell'Inapp e coordinatore Nazionale per l'Anno europeo delle competenze), Luisa Corazza (direttrice del centro di ricerca Area interne e Appennini dell'Università del Molise), Stefania Terlizzi (direttore generale dell'Agencia del lavoro della Provincia Autonoma di Trento), Simona Canonici (direttore Agenzia regionale Toscana per l'Impiego della Regione Toscana).

Una serie di appuntamenti tematici formativi

Inveo Academy lancia masterclass Gdpr sull'universo Iso

Roma - Le norme tecniche Iso sono uno strumento fondamentale per i data protection officer poiché forniscono linee guida internazionali, metodologie pratiche e un approccio sistematico per garantire la conformità di specifici processi. Conoscendo le potenzialità e reali integrazioni tra queste norme con il Gdpr, i dpo possono costruire un robusto sistema di protezione dei dati, al fine di monitorare il processo di trattamento dei dati degli interessati. Il ricco universo degli standard volontari partecipa a rafforzare e a dare elementi per una maggiore interpretazione e applicazione del Gdpr, ciascuno per proprio conto e ciascuno per una specifica parte del Regolamento Europeo per la protezione dei dati personali. In questo contesto però i dpo devono conoscere analiticamente i perimetri di copertura e le possibilità di azione. A tale scopo è nata la masterclass Gdpr di Inveo Academy, una serie di appuntamenti tematici formativi esclusivi per scandagliare le norme Iso e la loro efficacia o inefficienza in chiave Gdpr. Si partirà il 7 novembre con un focus tra Iso 31700 (lo standard dedicato alla privacy by design e Gdpr). Il nostro obiettivo è quello di colmare un vuoto formativo nell'universo della data protection, creando delle vere e proprie "monografie" sulle

norme tecniche impattanti sul Gdpr, fornendo ai professionisti esperti un'opportunità unica di crescita e di approfondimento delle tematiche Iso. Le Masterclass di Inveo Academy consentiranno ai partecipanti di acquisire una conoscenza trasversale e all'avanguardia in una classe selezionatissima", ha affermato Riccardo Giannetti, chairman di Inveo group e docente, nel corso del lancio della masterclass Gdpr. "L'obiettivo primario della nostra iniziativa è di colmare una lacuna esistente nel campo della protezione dei dati. Per fare ciò, erogheremo una formazione unica e irripetibile, concentrata sulle normative tecniche che influenzano il Regolamento generale sulla protezione dei dati (Gdpr). Questo materiale fornirà ai professionisti specializzati nell'area una singolare opportunità per espandere e approfondire la loro comprensione delle normative Iso correlate. Le masterclass offerte da Inveo Academy mirano a fornire ai partecipanti un'istruzione olistica e d'avanguardia all'interno di un ambiente esclusivo e accuratamente selezionato", ha continuato Giannetti. La giornata sarà caratterizzata dallo stile analitico delle interazioni possibili, i punti di contatto e di distanza tra Gdpr e standard Iso. "Le norme volontarie sono molto diverse tra loro, in particolare

nella loro interazione con il Gdpr", ha proseguito Giannetti.

"L'interazione tra norme tecniche e Gdpr e la loro integrazione portano spesso benefici, ma nel caso di alcune norme, diversamente, non riesco ad assolvere appieno al loro compito. Valuteremo se queste interazioni sono positive o negative. Durante la nostra esperienza come centro di formazione e organismo di certificazione, a seguito di un lungo lavoro di ricerca e studio, abbiamo sviluppato negli anni l'idea di una masterclass esclusiva che rispondesse ai bisogni dei professionisti più qualificati. Un corso di formazione pro che possa dare strumenti e raccontare una visione prospettica e che possa fare davvero la differenza in sede di valutazione di azione da parte del dpo", ha sottolineato. La masterclass accoglie un numero limitato di partecipanti, con una platea massima di soli 5 professionisti per incontro. "Vogliamo che sia una vera e propria esperienza di formazione immersiva, che permetta una piena partecipazione del discente. Creiamo fortemente che non solo le tematiche trattate, come le norme e il Gdpr, ma anche l'operato dei professionisti della data protection meritino la massima attenzione e il maggiore focus", ha concluso.

Inveo Academy lancia masterclass Gdpr sull'universo Iso

Roma - Le norme tecniche Iso sono uno strumento fondamentale per i data protection officer poiché forniscono linee guida internazionali, metodologie pratiche e un approccio sistemico per garantire la conformità di specifici processi. Conoscendo le potenziali e reali integrazioni tra queste norme con il Gdpr, i dpo possono costruire un robusto sistema di protezione dei dati, al fine di monitorare il processo di trattamento dei dati degli interessati. Il ricco universo degli standards volontari partecipa a rafforzare e a dare elementi per una maggiore interpretazione e applicazione del Gdpr, ciascuno per proprio conto e ciascuno per una specifica parte del Regolamento Europeo per la protezione dei dati personali. In questo contesto però i dpo devono conoscerne analiticamente i perimetri di copertura e le possibilità di azione. A tale scopo è nata la masterclass Gdpr di Inveo Academy, una serie di appuntamenti tematici formativi esclusivi per scandagliare le norme Iso e la loro efficienza o inefficienza in chiave Gdpr. Si partirà il 7 novembre con un focus tra Iso 31700 (lo standard dedicato alla privacy by design) e Gdpr. "Il nostro obiettivo è quello di colmare un vuoto formativo nell'universo della data protection, creando delle vere e proprie 'monografie' sulle norme tecniche impattanti sul Gdpr, fornendo ai professionisti esperti un'opportunità unica di crescita e di approfondimento delle tematiche Iso. Le Masterclass di Inveo Academy consentiranno ai partecipanti di acquisire una conoscenza trasversale e all'avanguardia in una classe selezionatissima", ha affermato Riccardo

Giannetti, chairman di Inveo group e docente, nel corso del lancio della masterclass Gdpr. "L'obiettivo primario della nostra iniziativa è di colmare una lacuna esistente nel campo della protezione dei dati. Per fare ciò, erogheremo una formazione unica e irripetibile, concentrate sulle normative tecniche che influenzano il Regolamento generale sulla protezione dei dati (Gdpr). Questo materiale fornirà ai professionisti specializzati nell'area una singolare opportunità per espandere e approfondire la loro comprensione delle normative Iso correlate. Le masterclass offerte da Inveo Academy mirano a fornire ai partecipanti un'istruzione olistica e d'avanguardia all'interno di un ambiente esclusivo e accuratamente selezionato", ha continuato Giannetti. La giornata sarà caratterizzata dallo studio analitico delle interazioni possibili, i punti di contatto e di distanza tra Gdpr e standards Iso. "Le norme volontarie sono molto diverse tra loro, in particolare nella loro interazione con il Gdpr", ha proseguito Giannetti. "L'interazione tra norme tecniche e Gdpr e la loro integrazione portano spesso benefici, ma nel caso di alcune norme, diversamente, non riesco ad assolvere appieno al loro compito. Valuteremo se queste interazioni sono positive o negative. Durante la nostra esperienza come centro di formazione e organismo di certificazione, a seguito di un lungo lavoro di ricerca e studio, abbiamo sviluppato negli anni l'idea di una masterclass esclusiva che rispondesse ai bisogni dei professionisti più qualificati. Un corso di formazione 'pro' che possa dare

strumenti e raccontare una visione prospettica e che possa fare davvero la differenza in sede di valutazione di azione da parte del dpo", ha sottolineato. La masterclass accoglie un numero limitato di partecipanti, con una platea massima di soli 5 professionisti per incontro. "Vogliamo che sia una vera e

propria esperienza di formazione immersiva, che permetta una piena partecipazione del discente. Crediamo fortemente che non solo le tematiche trattate, come le norme e il Gdpr, ma anche l'operato dei professionisti della data protection meritino la massima attenzione e il maggiore focus", ha concluso.