

CARTA DEI VALORI



PREMESSA

UNIVENDITA è l'unione italiana delle imprese operanti nel settore della vendita diretta a domicilio. Rappresenta e tutela gli interessi delle imprese e dei collaboratori attivi nel settore.

UNIVENDITA si è dotata di una "Carta dei Valori" per promuovere un sistema etico che sia riconosciuto e applicato da tutti i soci.

Nella "Carta" sono contenuti tutti i valori che stanno alla base dell'agire di UNIVENDITA e delle imprese associate.

OBIETTIVI

Contribuire attivamente alla crescita del settore, rafforzandone la credibilità e la reputazione, come parte integrante del sistema distributivo.

Fornire alle imprese strumenti idonei per affrontare in modo rigoroso, etico e consapevole le sfide del mercato.

Sostenere la formazione continua e la crescita professionale degli incaricati alla vendita delle imprese associate.

Considerare il cliente un soggetto attivo, le cui richieste indirizzano il mercato.

VALORI

UNIVENDITA e le imprese associate si impegnano ad agire nel rispetto di valori fondamentali e irrinunciabili ed a compiere ogni sforzo per diffondere nel settore della vendita diretta a domicilio comportamenti etici e sostenibili.

- **Qualità**

Garanzia di alti standard qualitativi sia nei processi di produzione che nei prodotti e servizi offerti alla clientela e continua ricerca di ulteriori miglioramenti. Ma anche garanzia di un sistema di vendita che permetta al cliente di compiere un acquisto veramente consapevole.

- **Etica**

Innanzitutto nelle relazioni interpersonali, per generare un rapporto di fiducia tra impresa, incaricato alla vendita e cliente. Poi nei comportamenti quotidiani, attraverso il pieno e convinto rispetto delle persone e delle regole.

- **Benessere**

Significa qualità del lavoro, elevazione professionale e soddisfazione economica degli incaricati alla vendita, anche attraverso la formazione permanente. Qualità dei beni proposti e del servizio ricevuto dal cliente direttamente presso la propria abitazione.

- **Centralità della persona**

Del *cliente*, che ha il diritto di conoscere e di provare il prodotto o servizio proposto da interlocutori etici, professionali e trasparenti.

Dell'*incaricato alla vendita*, che ha il diritto di svolgere un'attività lavorativa nel pieno rispetto delle regole e delle norme che disciplinano la materia ed ha il dovere di agire in modo etico, professionale e trasparente.

Dell'*imprenditore*, che ha il diritto di cercare un equo profitto ed il dovere di garantire elevati standard di prodotti e servizi ai clienti e un adeguato trattamento agli incaricati alla vendita.

- **Sostenibilità**

Capacità di coniugare in modo reale e non solo formale lo sviluppo sostenibile del sistema di vendita diretta con la competitività dell'impresa e di assicurare un rapporto bilanciato tra strategie aziendali, aspettative ed obiettivi degli incaricati alla vendita.

Rendere disponibili prodotti e servizi attraverso un sistema di vendita capace di generare un positivo impatto sociale, garantendo agli incaricati il pieno sviluppo professionale e la possibilità di giusti guadagni senza richiedere incongrui investimenti economici, rispettando gli individui ed il territorio.

Milano, 19 ottobre 2010