

Carta dei Valori

Premessa

Univendita è l'unione italiana delle imprese operanti nel settore della vendita diretta. 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 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.

