

CITA 1:

 **DIRECT SELLING
EDUCATION FOUNDATION**



En un momento de búsqueda de **oportunidades flexibles para generar ingresos**, la venta directa es una opción de bajo costo, bajo riesgo e igualdad de acceso que implica un desarrollo de capacidades.

Los beneficios de la venta directa se mantienen constantes entre los diversos grupos demográficos, destacando su potencial universal para promover **el desarrollo personal y profesional**.

Dr. Robert A. Peterson
Universidad de Texas

info@dsef.org | Fuente: Professional and Personal Benefits of a Direct Selling Experience

CITA 2:

 **DIRECT SELLING
EDUCATION FOUNDATION**



Los estudios revelan que muchos graduados ingresan al mundo laboral con sólidos conocimientos técnicos, pero sin competencias interpersonales esenciales, como **la comunicación, el trabajo en equipo, el pensamiento crítico y la resolución de problemas**.

Nuestro informe indica que la venta directa contribuye a superar esta brecha y proporciona **experiencia del mundo real** en este tipo de competencias interpersonales básicas que son muy valoradas en el mundo laboral actual.

Dr. Robert A. Peterson
Universidad de Texas

info@dsef.org | Fuente: Professional and Personal Benefits of a Direct Selling Experience