

Saggistica Aracne



Vai al contenuto multimediale

Ettore Astuni

Il venditore vincente

Principi e segreti per avere successo
nelle trattative di vendita





www.aracneeditrice.it
www.narrativaracne.it
info@aracneeditrice.it

Copyright © MMXIX
Giacchino Onorati editore S.r.l. – unipersonale

www.giacchinoonoratieditore.it
info@giacchinoonoratieditore.it

via Vittorio Veneto, 20
00020 Canterano (RM)
(06) 45551463

ISSN 2611-9498
ISBN 978-88-255-1509-1

*I diritti di traduzione, di memorizzazione elettronica,
di riproduzione e di adattamento anche parziale,
con qualsiasi mezzo, sono riservati per tutti i Paesi.*

*Non sono assolutamente consentite le fotocopie
senza il permesso scritto dell'Editore.*

I edizione: giugno 2019

*Dedico questo libro ai miei genitori
e al Dott. Marcello Borsetti che ha creduto in me
stimolandomi a scriverlo*

*Un pensiero particolare va al Dott. Luca Sensini
Ringrazio tutti i miei clienti che hanno contribuito
con la loro fiducia a rendermi un uomo
e un professionista migliore*

Indice

<i>Introduzione</i>	9
<i>1. La professione di venditore</i>	11
<i>2. Il coraggio</i>	15
<i>3. Umiltà</i>	21
<i>4. Lo stato mentale</i>	25
<i>5. La vendita scontata</i>	33
<i>6. Vantaggio mentale</i>	51
<i>7. Il tono di voce</i>	57
<i>8. Come interagire con il cliente</i>	61
<i>9. Il significato del termine vendita</i>	65
<i>10. La fame</i>	69
<i>11. Al telefono</i>	73
<i>12. Vestire il cliente</i>	81
<i>13. Una presentazione coinvolgente</i>	85
<i>14. L'argomentazione</i>	91

15. <i>I bisogni</i>	97
16. <i>La quantità</i>	103
17. <i>Il valore percepito</i>	107
18. <i>La paura del no</i>	113
19. <i>Mentalità vincente</i>	119
20. <i>L'obiezione</i>	131
21. <i>La forza di volontà</i>	141
22. <i>La chiusura della vendita</i>	147
23. <i>Il potere contrattuale</i>	163
24. <i>Il bicchiere mezzo vuoto</i>	167
25. <i>Il boomerang</i>	169
26. <i>Il venditore consulente</i>	175
<i>Conclusioni</i>	181

Introduzione

Siamo ciò che pensiamo di essere

La vendita è un'attività che entra a far parte della nostra vita molto più spesso di quanto possiamo immaginare, trascendendo a volte lo specifico contesto lavorativo.

Ne saranno analizzati i molteplici aspetti e le variabili pratiche, abbracciando un tema più ampio riguardante la comunicazione tra le persone. Verranno svelati i segreti dei venditori più scaltri e le tecniche di vendita più geniali allo scopo di costituire un *modus operandi* che, se perfettamente integrato con la propria personalità, aumenterà esponenzialmente la percentuale di chiusura delle trattative di vendita.

Bisogna prestare attenzione ad un grande rischio, quello di lasciarsi prendere dall'enfasi dei risultati e dall'obiettivo danaro, dimenticandosi del vero fine dell'attività di vendita: "Imparare a gestire l'equilibrio delle trattative per chiudere vendite, che permettano la creazione di valore aggiunto per entrambi i contraenti e per le aziende che rappresentano".

Solo in questo modo si creeranno rapporti commerciali duraturi e generatori di ricchezza sociale, dei quali potranno beneficiarne tutti.

L'obbiettivo della vendita non è guadagnare danaro, ma soddisfare bisogni e risolvere problemi fornendo soluzioni. I soldi arriveranno, ma saranno la conseguenza e non il fine!

Chi invece perseguirà solo l'obbiettivo del danaro, si troverà prima o poi, in una serie di situazioni negative che bruceranno quell'effimero guadagno conseguito.

Durante la lettura del libro bisogna tener presente questa premessa, onde evitare di recepire significati fuorvianti e rischiosi!

Il libro svela i principi ed i segreti per una conduzione ottimale della trattativa di vendita, sviluppato all'interno di un contesto quotidiano e vissuto attraverso personaggi della vita reale nei quali ognuno può immedesimarsi per poter interpretare e comprendere al meglio le dinamiche di vendita e il ruolo fondamentale della personalità.

Il fine ultimo è quello di fornire suggerimenti pratici per emergere nella vita di tutti i giorni, in tutti i campi, attraverso metodi e tecniche che vanno oltre le capacità personali.

Il protagonista del libro è Pietro, un ragazzo desideroso di emergere che ripartendo da zero, riesce a fare carriera grazie alla sua forza di volontà e al cambio di mentalità. Tramite la sua storia si analizzano praticamente le variabili della vendita e la condizione mentale necessaria, in modo tale da poter costruire un *modus operandi* valido ovunque e con chiunque.

Impareremo ad essere più sicuri di noi stessi e a far accadere le cose che vogliamo, con l'aiuto della forza mentale.

Il mondo ce lo facciamo noi a nostra immagine e somiglianza

Educando ed allenando la propria mente si possono raggiungere risultati impensabili. Vincendo nel lavoro, si vince anche nella vita, perché si acquisisce più convinzione in se stessi e di ciò che si vuole.

Il libro aiuterà ad acquisire una mentalità vincente, che condizionerà il modo con cui si vede e si affronta il mondo.

La vita è uno stato mentale