



Da dove partire per migliorare le vendite: DA VOI!



Rieccomi [da dove vi ho lasciato](#), cari amici forse con un po' di dubbi, ma che cercherò di dissolvere semplicemente e darvi un percorso **pratico**.

Alla vostra domanda di capire come e perché i clienti ancora comprano da Voi e chiedete a chi non compra più da voi, perché ha cambiato venditore, nell'altro articolo erano state evidenziati alcuni punti.

Prima di pensare ai tecnicismi e strategie, pensiamo al **nostro dovere di Trainer dei nostri uomini, attuando strategie di azione, direttamente tramite Voi** stessi, imprenditori, manager, e che si basano su queste due parole:

Leadership e Vendite

"All'impresa del futuro occorrono sempre più Leader capaci di entrare in contatto con i collaboratori e motivarli. Per fare ciò le competenze tradizionali non bastano più". (Daniel Goleman)

E' semplicemente un connubio : nessuna delle due oggi può mancare !
Dobbiamo tornare (se c'è ne fosse stato il dubbio) a dire la VERITA', cioè che raccontiamo e' REALE o PARZIALMENTE, la Natura commerciale VUOLE QUESTE REGOLE INTEGRE.

Avremo nel futuro immediato o il meglio o niente.

1. Ci credete ancora nel "sogno" che avevate quando siete partiti?

Se si, comunicatelo ai vostri uomini che io chiamerei **Ambasciatori del vostro prodotto** o servizio sul territorio, fate riunioni costanti con calendario alla mano stabilite e programmate in modo serio. Cercate di percepire le necessità dei vostri uomini e trasformarle in uno stato emotivo sereno e **motivato**.

Parliamo chiaro. **Tirare fuori quello che vogliono i Vs. uomini, significa avere l'umiltà ed il coraggio di sapere e poi trasferite loro la vostra visione**. Ma fatelo domani mattina, se ancora non ci avete pensato..(anzi sbrigatevi: il 2010 e' già iniziato)



2. Credete ancora in voi stessi e nei vostri mezzi ed abilita' come all'inizio dell'impresa ?

Qui' dipende molto da chi si frequenta e di chi ci si è circondato, ora la mia domanda e': **vicino avete persone piu' brave di voi?** Che quando le incontrate pensi "caspita io sono il suo capo e lui e' quasi piu' bravo di me", oppure avete persone che si possono sottomettere facilmente il che aiuta a dire a " oh le persone migliori io non le ho mai avute ma non ci sono"

Se ci si abitua ad uno standard basso sara' complicato che il livello aziendale cresca . Provate a frequentare persone di successo e magari prova chiedere pure come hanno fatto, scoprirete una sorpresa .
Loro hanno gli uomini migliori perche' li hanno saputi coinvolgere con un sogno ed un desiderio bruciante attorno ad un **progetto che hanno avuto il coraggio di ribadire costantemente**

3. Avete ancora dei Valori da condividere con i vostri uomini ?

Qui' posso dirvi che li avevate e se li avete ancora con voi ,dipende da quanto tempo avete iniziato ad accettare i compromessi con quei valori interni. Valori che riguardano la vostra persona e riguardo al vostro mercato di riferimento.

Allora vi chiedo di fare un esercizio e di prendere un foglio di carta, scrivete i vostri VALORI come persone e come vorreste che l' immagine di Uomo e di Impresa apparisse sul mercato.

Scoprirete che (forse) si sta facendo un pochino il contrario.

Bene ora spiegatevi come fate a comunicarlo ai vostri Uomini

Comunicate in modo aperto e franco al team che dobbiamo tornare ad amare i valori reali con cui siamo cresciuti e di non storpiarli.

4. Hai ancora una Meta da comunicare e da condividere con i vostri uomini ?

La Meta il Traguardo il Porto dove Attraccare, qualcosa che troppo spesso amici miei si dà per scontato.

Magari si pensa che **(forse come accadeva anni fa, ma vi garantisco che ancora oggi si sente e mi vengono i brividi a sentirlo dire) " le persone non devono sapere tutto e sempre ¹"** . Se così fosse, questa diventa una follia una follia di rara unicità'.

E' come pensare di raggiungere un traguardo tenendo nascoste le piantine del territorio .

Oppure pensate di avere i una nave dove i rematori del lato destro non vedono quelli del lato sinistro avendo una parete che li separa, ma dove va la nave , si muove ?

¹ le strategie i numeri le nostre politiche commerciali il prodotto che stiamo studiando etc. etc.



Un consiglio brutale: parlare con i vostri uomini e chiedete loro cosa ne pensano. Coinvolgeteli nel progetto, fategli vedere che lo spazio di Gloria di Successo e di popolarità nella vostra meta, c'è anche per loro... e non solo quello della sopravvivenza. La crisi cambia, pensiamo al dopodomani.

5. Le decisioni sono veloci ed efficaci come un tempo ?

Sulle decisioni e la loro velocità, la paura di sbagliare ci rende immobili. Ma questo proposito mi sento di ripetere che una decisione sbagliata è meglio di una non decisione.

Decisione significa tagliare, cambiare, provare.

Abbate il coraggio di farlo. Vi do un valido motivo, fino ad oggi avete ottenuto dei risultati, che ora non danno più quello che speravate. Se continuate a fare ciò che facevate, sapete già in anticipo il risultato che otterrete...

" il problema (nella vita e nel lavoro) non è capire quello che dovrete fare. Il problema è trovare la forza e il Coraggio per fare quello che sai essere giusto" (David H. Maister)

Diciamo quindi che è ora di giocare a carte scoperte, sapendo che i Jolly sono finiti (ed anche le loro fotocopie..).

Abbiamo una grande opportunità il futuro, con valori alti ed etica da trasmettere anche all'interno. Poi l'esterno, i clienti ed i mercati, lo riconosceranno.

A presto.

[Malatini Gianluca- Consulente e formatore Area vendite](#)

Articoli Correlati:

[Le vendite a prova di recessione](#)

[Coaching nelle vendite: mentalità vincente](#)