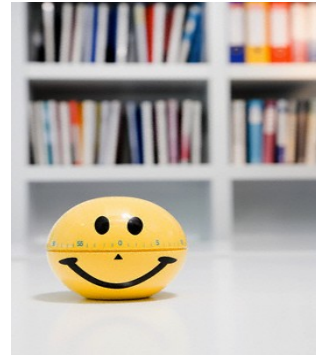




VENDITE, NEGOZIAZIONE E LEADERSHIP NEL FUTURO ? CON GIOIA , SERENITA', AUTOMOTIVAZIONE.



Cari Amici colleghi Imprenditori e lettori tutti :

Ci siamo salutati, con il futuro una grande opportunità basata su Gioia alti Valori ed Etica, ed alcune domande che SEMBRANO non pertinenti ma in realtà...

La Verità che cosa c'entra con le Vendite con creare Valore e fornire opportunità per il nostro cliente ?

L'Etica che cose' ? chi di noi sa esattamente a cosa serve e che importanza ha nelle nostre vite e verso le Vendite'?

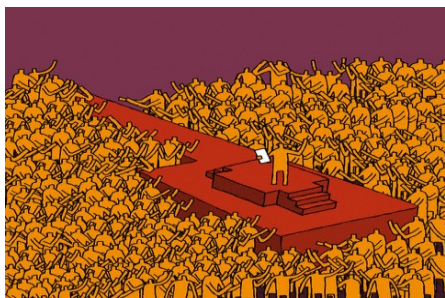
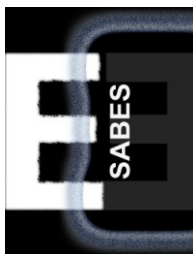
I Valori cosa sono nel mondo del lavoro nei rapporti fra clienti e dove si trovano, qual'e' il loro significato?

SERENITA' MOTIVAZIONE SODDISFAZIONE, che cosa sono , quanto costano, dove si comprano, a che prezzo..... ?

E tutto questo ancora che cosa c'entra con le vendite ?

Dopo anni di presenza sul campo, in prima linea con Imprenditori , direttori e forza vendite , proverò a traslare l'esperienze in una sorta di *fumetto virtuale* che sia il più **reale possibile e semplice**.

I protagonisti?



da un lato **centinaia di Imprese che sono alla ricerca del mago delle vendite** che sia Illuminato, Serio, Affidabile, Leale e Corretto, Premuroso e Coscienzioso



Dall'altro lato **un esercito di Venditori che sono alla ricerca dell'azienda** Illuminata, Seria , Affidabile, Leale, Corretta , Premurosa e Coscienziosa

ma sembra proprio non esistere...!



ma sembra proprio non esistere....!



Allora mi aiutate A CAPIRE quale è la Verità ?

Vedete se in questo momento sta' leggendo un Imprenditore ed un professionista alle Vendite sfido tutti e due a non ritrovarsi in questo paradosso.

Provo a giocare a carte scoperte: è meglio dire la verità, dura a volte, ma come un vecchio detto recita *chi dice la verità non e' mai traditore*). Mai come oggi così attuale...

Il coraggio di dirsi le cose come stanno senza bleffare, da luogo a legami forti e di intense emozioni per il futuro.

L'Etica un tema tornato alla ribalta delle cronache specialmente negli'ultimi due anni, dalla politica al lavoro all'insegnamento al commercio ai rapporti di legame affettivo familiare amichevole insomma possiamo elencare la nostra intera esistenza.

Cosa significa in termini di vocabolario " *ETICA : un sistema di principi che governa la moralità * e la condotta accettabile* "



*Moralità : l'essere conformi alle norme del giusto e dell'onesto.*¹

Chiaramente se ognuno di noi ha il coraggio di guardarsi davanti allo specchio, si dovrebbe chiedere se la propria vita di Studente, Imprenditore, Venditore ,viene vissuta con gioia e serenità.

Se così non fosse dobbiamo necessariamente rivedere la nostra Moralità e la nostra Condotta Accettabile, basta a guardare solo all'esterno, **molto dipende anche da noi.**

DOBBIAMO AVERE IL CORAGGIO DI GUARDARCI DENTRO DI NOI E DOVE LA NOSTRA CONDOTTA VA ASSOLUTAMENTE MIGLIORATA.

Infatti le nostre più importanti aree del vivere, le più importanti, hanno come obiettivo la loro cura ed il miglioramento:

- la 1° : la nostra persona,
- la 2° : la famiglia e degli affetti
- la 3° : la nostra professione, lavoro, gruppo, impiego o azienda,
- la 4° : il sociale, la solidarietà.

Nella sfera dei Valori sulle vendite devo citare cosa determina il vero successo. Oltre alle strategie di prezzo di mercato, di mktg, quello che rimane dentro di noi è la **gestione reale dei VALORI.** Perché questo esempio se si parla di VENDERE?

Vedete tutti noi cresciamo con dei valori in assoluto al di là del credo o delle etnie, che sono:

- l' AIUTO verso qualcuno ed il prossimo,
- non fare agli Altri ciò che non vorremmo fosse fatto a Noi
- mantenere la parola data!

Nel tempo causa esperienze negative, non ci rendiamo conto che in maniera impercettibile cominciamo a Venire meno a questi valori. Rischiamo di renderli soggetti a Nostre valutazioni personali ed a storpiarli, e senza rendercene conto iniziamo a fare il contrario *comportamenti che se venissero fatto a noi ci sentiremmo male frustrati e delusi immobilizzati e demotivati.*

Mantenere la Parola data, Mantenere la Parola data, al di là di contratti scritti e firmati, ma come vi suona leggere questa frase più volte?

Facciamo un altro piccolo sforzo: quando e' stata l'ultima volta che ho dovuto SPIEGARE e GIUSTIFICARE ad un amico ad un cliente ad un collega etc etc...." *caspiata ho avuto un impegno importante ed improvviso e non sono riuscito a dirti a fare a chiamarti*" e... tante altre belle Spiegazioni.

¹ Definizione tratta dallo Webster Uk il miglior dizionario di lingua Inglese



Quando prendete un accordo con qualcuno e voi ci fate affidamento e vi impegnate e poi questa persona vi da buca e vi spiega tutti i suoi perché , ma mi dite come vi sentite moralmente dentro di voi? mi dite se solo per un attimo avete la sensazione di non essere poi così tanto importante, visto che ve lo ha anche detto, ***che ha avuto qualcosa di più importante ?***

Badate bene che sono piccole impercettibili cose apparentemente di poco valore e di poco conto, che ci portano a venire meno agli accordi impliciti della vita di tutti i giorni ed a nostre valutazioni soggettive dell'ordine di importanza sulle cose altrui, ***e' più facile dire si a ventaglio e poi decidere quali sono le cose Importanti per Noi.***

Vedete, attraverso questo condensato di piccole cose ed esempi sulla vita di tutti i giorni, ho cercato di tracciare quello che io chiamo gli ingredienti della Serenità Motivazione e soddisfazione, ***se provate a seguire queste piccole regole guardando Solo alla Vostra Responsabilità personale vedrete che dopo pochi giorni avrete una forza interna diversa e più forte.***

In una situazione in cui:

- IL MERCATO E' IN CRISI
- I CONCORRENTI SONO MENO CARI
- QUI' NON PAGA PIU' NESSUNO

Quanto sono diventati importanti questi VALORI?

Quanto pretendiamo di essere efficienti nelle VENDITE trascurando i VALORI e creando GIUSTIFICAZIONI ?

Le Vendite sono dappertutto : ogni giorno ne compiamo a decine, di tipo diverso ma non ce ne accorgiamo.

Amici miei voglio passarvi UNA dimenticata verità:

" ogni giorno incontri persone diverse, prenditi la responsabilità che ognuno che entra in contatto con te quando vi salutate sia più felice e motivato con il sorriso sulle labbra.. Vi accadranno cose meravigliose.. "

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

Articoli correlati:

[Coaching: mentalità vincente nelle vendite](#)

[Da dove partire per migliorare le vendite? Da VOI](#)