



Ci sono persone abili nel vendere? Dove?



Ancora il problema della ricerca ed inserimento del venditore..

Quello che è passato ha coinvolto le vendite. Lo sanno tutti.

Fatturato –fatturato - fatturato.....

Una delle soluzioni che le aziende debbono trovare è quella di POTER TROVARE DELLE ABILITA' NUOVE nel modo di vendere.

Perché e' diventato difficile vendere?

Il mondo esterno ci ha detto dice che il Marketing classico

- Prodotto - Prezzo - Promozione - Presenza

Non era più sufficiente ...

Allora sono nate le 4 C

- Conoscenza: chi spende ha 1.milione di possibilità in più di capire e conoscere le diverse modalità di offerta , soprattutto sul web
- Controllo: in base a questa conoscenza chi spende ha maggiore controllo su quello che dovrebbe comprare
- Creazione: i consumatori interpretano la comunicazione dell'azienda e la trasformano arricchendola di contenuti e messaggi.
- Condivisione: si scambiano le informazioni le esperienze

Ed adesso?

Si è lasciato molto a quanto l'azienda poteva e doveva fare per portare al top la propria offerta e farla condividere ed accettare da chi spende.

Ma i prodotti, vanno venduti attraverso anche le persone.....

Guardando oggi gli annunci di personale, le figure ricercate sono....

- AGENTI
- RAPPRESENTANTI
- PROCACCIATORI
- RESP.COMMERCIALI OPERATIVI
- DIRETTORI COMMERCIALI

Ma sapete la novità? Incontrando molte aziende, scopro che:

- Gli annunci si ripetono,
- i cv arrivano a centinaia,
- si fanno selezioni , selezioni,



SI SPENDE TANTISSIMO SIA IN EURO CHE IN TEMPO INTERNO
e... non si riesce sempre a trovare nuove figure in grado di garantire le attività per le quali sono stati pubblicati i profili.

Pur avendo esperienze nel settore o in altri, pur avendo un profilo adeguato, pur portando l'azienda tutto quello che sta nelle sue competenze, **pochi riescono a portare successo sia per se stessi che per l'azienda.**

Poi chi arriva cosa fa: rileva tutta una serie di giustificazioni in parte reali ed in parte legate al proprio concetto della vendita.

Concetto superato.....

Senza voler fare eccessive generalizzazioni, in realtà la vendita assume **un nuovo ruolo con nuove regole**, che sono legate a 3 concetti:

- **Relazione**
- **Visibilità**
- **Reputazione**

La vendita diventa un processo continuo professionale che alza il livello delle persone.

- Nel lavoro quotidiano attraverso una relazione **CON IL CLIENTE**
- Nella costruzione del proprio marchio crearsi una visibilità non forzata ma che abbia un confronto con la realtà di se stessi e dell'azienda per la quale si lavora
- Costruirsi una reputazione: farsi riconoscere per quello che si è fatto di buono per i propri clienti(se si vende per un'azienda, la responsabilità è anche di chi vende per farsi una buona reputazione...) **E NON STAIMO PARLANDO DI REFERENZE: quelle sono una conseguenza.**

Quindi per chi vende occorre capire **se tra i propri skill**, ha queste 3 regole che:

- Sono innate
- Oppure Vogliono essere costruite o ricostruite o adattate in funzione del contesto in cui si lavora
- e/o Vogliono essere sviluppate assieme a quelle dell'azienda....

Guarda caso, queste 3 regole sono quelle che l'azienda si deve costruire in ogni caso.

Chi lavora per l'azienda, deve farlo anche lui... .

Tutto questo comporta un grande lavoro sia per l'azienda che per la nuova figura.

Molte aziende comprano la relazione – rete-contatti del venditore. Buono!

Ma poiché i tempi di oggi fanno sì che la maggior parte dei rapporti cambiano continuamente, se non c'è questa capacità nel venditore di ricostruire le proprie relazioni, e crearsi visibilità e reputazione su



nuovi contesti che cambiano, **è come se comprassimo un prodotto a scadenza, come quelli alimentari: prima o poi scade,,**

Non è più il mestiere del venditore... E' LA PROFESSIONE DEL VENDITORE

CHE GRANDE LAVORO!

Il lavoro comprende quindi

- Cambiare atteggiamento presso il cliente
- Crearsi in back office il sistema di mantenerla relazione con il cliente (web , non web, informazione, presenza periodica,)
- Crearsi il proprio brand per avere una maggiore visibilità con contatti periodici con il cliente

Le vendite possono rimanere lente nello sviluppo, le aziende possono avere ancora pochi soldi non per comprare ma per pagare, la guerra sui prezzi si manterrà ancora ma non per tutti i settori, quindi occorre **CREARE DELLE NUOVE LEVE** che aiutino sia l'azienda ma soprattutto il **PROFESSIONISTA DELLA VENDITA.**

Quando si vanno a selezionare le nuove figure, fate loro questa domanda:

"Che cosa pensa di fare per iniziare e sviluppare le proprie vendite e come pensa di farlo?"

Sembra una domanda banale, ma se chi risponde non vi dice anche indirettamente le 3 regole: Relazione, Visibilità ,Reputazione , **allora è una figura che non creerà nulla prima per se stesso e di conseguenza per la vostra azienda...**

Prima di pensare quanto puo' vendervi, e che rete ha, cercate di capire come

- o Pensa il suo lavoro
- o Come intende agire e come è abituato a lavorare
- o Come gestisce le relazioni
- o Quanto tiene a costruirsi o ad aumentare la propria visibilità assieme alla vostra.

Buona caccia...

.

[LUCA COLLINA](#)