

## 1 - Diventa un Venditore di Successo

**MAX FORMISANO TRAINING, COACHING & CONSULTING**

---

**Diventa un  
Venditore di  
Successo!**

**Autore : Massimiliano SCALERA**

---

**Maggio 2006**

**Max Formisano Training Coaching & Consulting**  
Sede Roma - Via del Corso, 262 - 00186 Roma Tel: 06.6792112 - Fax: 06.69200841  
Sede Bari - Piazza Aldo Moro, 55 - 70122 - Bari Tel 080/5289726 Fax 080/5228916  
[www.maxformisano.it](http://www.maxformisano.it) - E-mail: [info@maxformisano.it](mailto:info@maxformisano.it)

## 2 - Diventa un Venditore di Successo

**Sei un Venditore?** Spesso chi svolge la propria attività nel settore commerciale si sente rivolgere questa domanda. Nello scenario collettivo la figura del venditore è vista come 'colui che è capace di rifilarti qualunque cosa' o 'colui che svolge questa attività perché è nato venditore'. I più convinti di fronte a tali affermazioni rispondono con fermezza 'SI sono un venditore!', altri invece cominciano a girare intorno all'argomento spiegando che in realtà loro non vendono nulla, che presentano solo un prodotto o un servizio, che non vogliono convincere nessuno e così via, non riuscendo però a convincere né l'interlocutore né tanto meno se stessi.

Molto spesso si decide di intraprendere l'attività di venditori perché si crede che questa sia semplicemente un modo per guadagnare più del normale o perché è un'attività libera in cui nessuno può dirci come e quando fare le cose, che permette d'essere a contatto con la gente di conoscere posti sempre nuovi e così via.

Sono tutte ragioni vere e valide.

Nella maggior parte dei casi però questo è solo un modo "banale" di vedere il lato più affascinante di una professione come quella del venditore, in cui il guadagno è il risultato dell'impegno, la libertà è sinonimo di responsabilità - pensiamo agli studi universitari nessuno ci dice quando fare un esame, spetta al nostro senso di responsabilità applicarsi o no - inoltre, il contatto con la gente prevede un'abile capacità comunicativa.

Se provassi a chiedervi: 'Automobilisti si nasce o si diventa?' Siete convinti di poter rispondere allo stesso modo che se vi chiedessi: 'Venditore si nasce o si diventa?' Qual è la differenza?

In entrambi i casi possiamo diventare abili automobilisti ed abili venditori. Eppure la vendita è un po' come un diamante grezzo nascosto dentro ognuno di noi.

Per rendere più chiaro il concetto facciamo un esempio. Chi di noi solitamente va in discoteca, o ci è stato almeno una volta nella vita?

Proviamo insieme a descrivere le fasi di preparazione alla serata. Probabilmente non adotteremo un abbigliamento usuale, magari ci pettineremo in modo particolare, useremo un profumo speciale, insomma nulla che sia simile a quando conduciamo la vita quotidiana.

Tutto questo perché?

Per comunicare in modo originale agli altri una nostra immagine, per 'vendere' bene la nostra immagine agli altri. Questo molto spesso lo facciamo senza neanche rendercene conto, perché la vendita è dentro di noi, per questo noi diremo che la vendita è comunicazione.

VENDITA = COMUNICAZIONE

A questo punto è importante che vi spieghi cosa e come affronteremo l'argomento appena introdotto.

### 3 - Diventa un Venditore di Successo

L'obiettivo è quello di scoprire e capire quali sono le principali linee guida per iniziare il meraviglioso cammino verso l'apprendimento dell'arte della vendita. Non andremo a scavare scientificamente nei meandri della psicologia cognitiva o a studiare analiticamente i processi comunicativi della vendita. Bensì valuteremo il nostro potenziale, quello che abbiamo già dentro di noi, come amplificare le nostre attitudini naturali, al fine di ottenere il miglior risultato.

Affronteremo insieme il tutto con un lungo viaggio e ne utilizzeremo la metafora.

## 4 - Diventa un Venditore di Successo

# IL MEZZO

Il motivo fondamentale che spinge un venditore all'azione non può essere il solo 'denaro', in quanto, come ben sappiamo, non è quasi mai il fine ultimo ma solo uno strumento per realizzare i propri desideri.

Tutti, o quasi, miriamo ad avere una bella casa, un discreto conto corrente, fare qualche viaggio, avere una bella macchina, e potrei continuare su centinaia di sogni, desideri, scopi. Tutte quelle che sono sicuramente valide motivazioni, ritenute sufficienti a spingere all'azione, pur tuttavia non sono la vera molla scatenante dell'azione.

Per fare un esempio, quante volte ci capita di pensare: "se vinco al lotto..." "potessi fare tredici...". Ed io vi chiedo: "E quante volte giochiamo al lotto o al totocalcio?" Certo questo è un esempio legato molto alla probabilità, alla fortuna, è vero! Ma è anche vero che se non decido di giocare, se non scendo in campo, non vincerò mai. O in ogni caso non saprò mai se ne sarà valsa la pena.

Allora dove dobbiamo andare a cercare?

Questa domanda ha portato ad una analisi delle caratteristiche fondamentali dei grandi venditori di successo, i risultati sono straordinariamente indicativi. Sono stati trovati 5 fattori comuni a tutti i venditori di successo. La cosa interessante è che ognuno di questi fattori o parametri non dipende da agenti esterni, ma sono racchiusi in ognuno di noi. Questi parametri, li chiameremo di seguito "I 5 Fattori del Successo".

Scopriamoli insieme:

### **I Fattori del Successo**

- 1. Ambizione**
- 2. Volontà**
- 3. Coraggio**
- 4. Perseveranza**
- 5. Diligenza**

## 5 - Diventa un Venditore di Successo

### 1. Ambizione

*Non ho altro sprone da cacciare nei fianchi del mio disegno,  
se non la volteggiante ambizione. (tratto dal 'Macbeth')*

Un forte desiderio di raggiungere qualcosa, il che può essere perfettamente naturale, tutto dipende dal motivo. Il motivo deve essere positivo e non un desiderio egoistico. È il primo fra tutti, è lo scopo interiore! Desiderare una macchina è un parametro esterno, ambire al raggiungimento del nostro scopo è un fattore interno.

### 2. Volontà

*Volli, sempre volli, fortissimamente volli!  
(Vittorio Alfieri)*

Alfieri si fece legare ad una sedia, e vi restò, finché non avesse scritto una poesia. Penso che tutti capiscano subito il significato di "forza di volontà": indubbiamente chi possiede una grande forza di volontà riesce facilmente ad autocontrollarsi e a forzare il proprio corpo e la propria psiche verso un obiettivo (che può essere il miglioramento della qualità della vita). La vera forza di volontà è quella anevrotica: la capacità di autocontrollarsi senza avere uno scopo. Devo essere in grado di impormi cose che la gran parte delle persone normali riescono a fare. Se non riesco a portare l'orologio al polso, se mi dà un terribile fastidio vedere un serpente in televisione, se ho terrore del buio, se non riesco a studiare più di dieci minuti, se non sopporto questo, se non sopporto quello, la mia forza di volontà anevrotica è carente. Devo riuscire a imporre alla mia psiche di eseguire i miei ordini senza che ci sia un premio gratificante. L'esempio di quanto possa essere difficile costruirsi una forza di volontà non nevrotica è rappresentato dalla difficoltà di milioni di persone nello smettere di fumare.

*I progetti sono solo delle buone intenzioni  
se non si trasformano subito in duro lavoro.*

### 3. Coraggio

*Un giorno la paura bussò alla porta...  
...il coraggio andò ad aprire e non c'era più nessuno!  
(J. Wolfgang Goethe)*

Giusto! Bisogna lanciarsi, ci vuole coraggio! Ed a noi non piace aver paura, ma siamo esseri umani e questo può accadere ogni giorno in mille situazioni. Non è importante avere paura, l'importante è avere coraggio! La persona coraggiosa non è quella che non ha paura, ma quella che affronta la paura. E quindi, quando avvertiamo quella sensazione di insicurezza, l'affrontarlo non fa altro che rinforzare il muscolo del coraggio, abituandosi ad andare oltre le nostre limitazioni. Quando ci sentiamo insicuri nel telefonare ad un cliente, è lì che bisogna raccogliere tutto il coraggio alzare la cornetta e telefonare, quando pensiamo che la persona che sto

## 6 - Diventa un Venditore di Successo

per incontrare è uno tosto, facciamo un lungo respiro ed affrontiamo la situazione. Agiamo! Spesso l'azione è la soluzione migliore a tutte le nostre insicurezze.

### 4. Perseveranza

***Non importa quante volte cadi, ma quante volte cadi e ti rialzi.***

Chi ha inventato la lampadina? – Edison

Sapete quanti tentativi ha fatto prima di riuscire ad infuocare quel filamento?... 10.000! E' certamente un grande esempio di perseveranza. La Perseveranza è forza di volontà, intesa come capacità di attuare costantemente libere scelte di miglioramento. Forza di volontà e desiderio, se ben combinati, costituiscono una coppia irresistibile. La Perseveranza ha sempre rappresentato la differenza tra successo e fallimento. Questa è la qualità che più di ogni altra limita la maggioranza delle persone nelle grandi realizzazioni; esse vorrebbero intraprendere qualche impresa ma, non appena il cammino si fa arduo, si arrendono. L'esperienza fatta su migliaia di individui ha dimostrato che la mancanza di perseveranza è una debolezza comune alla grande maggioranza degli uomini; è però una debolezza che si può superare con la volontà.

Se volete realizzare il vostro desiderio, dovete abituarvi alla perseveranza.

Quando le cose si faranno oscure e vi sembrerà che non ci sia alcuna ragione di continuare, quando tutto in voi vi dirà di rinunciare, di non continuare a tentare, sarà proprio allora che si distingueranno gli uomini dai bambini; sarà proprio a quel punto che, se avrete la forza di percorrere ancora qualche altro metro ed andrete avanti, l'orizzonte si schiarirà e comincerete a vedere i primi segni di quell'abbondanza che dovrà essere vostra, poiché avete avuto il coraggio di perseverare. Con la perseveranza, verrà il successo. Gli uomini che hanno molto successo sono in genere conosciuti come persone dal sangue freddo, e qualche volta spietati, ma spesso si tratta di un malinteso: quello che hanno è la forza di volontà che abbinano alla perseveranza nel cercare di concretizzare i loro desideri per il raggiungimento dei loro obiettivi. La maggior parte delle persone sono pronte a gettar via i loro obiettivi e i loro scopi, ad arrendersi alla prima difficoltà o sfortuna.

### 5. Diligenza

***"suo figlio andrebbe molto meglio se fosse più...diligente"***

A scuola spesso la sentivamo pronunciare dagli insegnanti: – cioè se si è costanti nell'impegno quotidiano

Se ci pensiamo bene tutti questi fattori ci pongono di fronte ad una forte realtà, il nostro senso di responsabilità. Potrà sembrar banale ma è così, spesso le persone, sono portate a dar la colpa per le cose che non vanno per il verso giusto all'esterno, c'è sempre una causa esterna che in qualche modo giustifica i non risultati : "il mercato è in crisi... il capo è un rompi...i clienti non capiscono...ecc" perché è molto più facile dare la colpa ad altri, piuttosto che a se stessi riconoscendo quelle che sono le proprie responsabilità. Perché non è facile ogni giorno essere ambiziosi, volenterosi, coraggiosi, perseveranti e diligenti in tutte le

## 7 - Diventa un Venditore di Successo

cose che facciamo, cominciando a farsi una domanda: "Cosa posso farci io? Come posso migliorare la qualità della mia vita, assumendomi le mie responsabilità, diventando un grande venditore di successo?"

# IL PERCORSO

A questo punto però abbiamo chiari quelli che sono i Fattori interni ad ognuno di noi, come però tutto questo si tramuta in azione sul campo. Facciamo un esempio, paragonando l'attività di un venditore ad un lungo viaggio, e traiamo quelle che sono le linee guida dell'attività del venditore:

Linee Guide del Venditore:

1. SCOPO (meta/motivazione)
2. PIANIFICAZIONE (tempo)
3. APPUNTAMENTI GIORNALIERI  
(mezzo)
4. ANALISI E CONTROLLO  
(verifica piano di viaggio)
5. Formazione (carburante)

### *1. Scopo = Motivazione*

È una parola composta da *motivo* e *azione*. Essa è dunque una spinta interna prodotta da un'immagine chiara relativamente alla destinazione verso cui si tende. Ecco perché la motivazione può essere considerata il vero segreto del successo: le persone di successo infatti sanno cosa vogliono, perché e soprattutto si attivano per ottenerlo, in sintesi sono motivate.

Il termine *motivazione* contiene dunque in sé il rimando ad un *perché*, uno **scopo (di tipo personale e/o professionale)**.

Ciò che ci spinge ad agire in un determinato modo infatti non è propriamente l'obiettivo che dobbiamo conseguire, bensì lo scopo per cui lo perseguiamo. La nostra motivazione non è mai legata all'obiettivo in sé, ma a ciò che ci darà raggiungerlo, a *come ci farà stare*, alle sensazioni che ci farà provare.

## 8 - Diventa un Venditore di Successo

### **Un uomo senza una meta è come una nave senza timone.**

Pensiamo ad una situazione in cui siamo stati particolarmente motivati e la nostra determinazione non è venuta meno nel tempo: sicuramente quell'obiettivo per era davvero importante e raggiungerlo aveva un significato speciale, ci avrebbe fatto stare incredibilmente bene, così come non raggiungerlo sarebbe stato un dolore insopportabile. In poche parole, valeva la pena impegnarsi per quello, c'erano dei validi motivi che ti spingevano all'azione.

Se sai ciò che vuoi e questo è per te veramente importante, agirai di conseguenza e con la giusta motivazione.

Mentre un obiettivo porta a concentrare il focus mentale, uno scopo procura la spinta necessaria.

#### 2. Pianificazione

È chiaro che un viaggio non si può affrontare senza sapere la strada che dobbiamo percorrere, di solito quando si sta per intraprendere un viaggio, si guardano le cartine stradali per capire il percorso. Nella vendita tutto questo si traduce in 'Time-Management' e quindi il mio percorso giornaliero, settimanale, mensile

#### 3. Appuntamenti Giornalieri

"Datemi un uomo di media intelligenza disposto ad incontrare 4/5 persone al giorno ed io ne farò l'uomo più ricco del mondo" (Frank Betteger)

#### 4. Analisi e Controllo

Non esistono viaggi fatti ad occhi chiusi, ogni tanto uno sguardo alla cartina, ad una indicazione stradale ci vuole, per capire se siamo sulla strada giusta, se siamo in rotta con il nostro scopo.

#### 5. Formazione

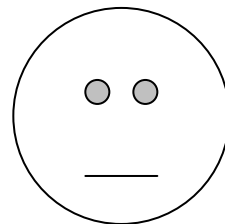
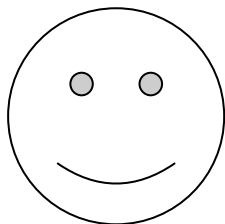
Non si può fare un viaggio tutto d'un fiato, bisogna ogni tanto fare delle soste di rifornimento. Per caricarsi, per scrollarsi di dosso tutte le negatività che il mondo ci scarica addosso, è una tappa fondamentale: la Formazione professionale. Quella ad esempio che si può apprendere frequentando corsi specializzati tipo questo, eccellente, da me seguito, che servono a migliorare la propria comunicazione. E siccome ogni venditore vive grazie alle potenzialità del mercato, ed il mercato è opportunità, mi viene in mente una frase:

**La fortuna è ciò che accade quando la preparazione si incontra con un'opportunità. (Anonimo)**

## 9 - Diventa un Venditore di Successo

# IL CARBURANTE

**“ Se non sai sorridere, non aprire un negozio” (Proverbio Cinese)**



Nella vita chi pensa positivo non ha problemi a creare feeling, la gente preferisce stare con i positivi, con quelle persone che hanno un sano

### **Atteggiamento Positivo Interiore**

A nulla serve, prepararsi in modo accurato, essere al massimo della formazione tecnica, se dal cliente ci presentiamo con una faccia che non trasmette positività.

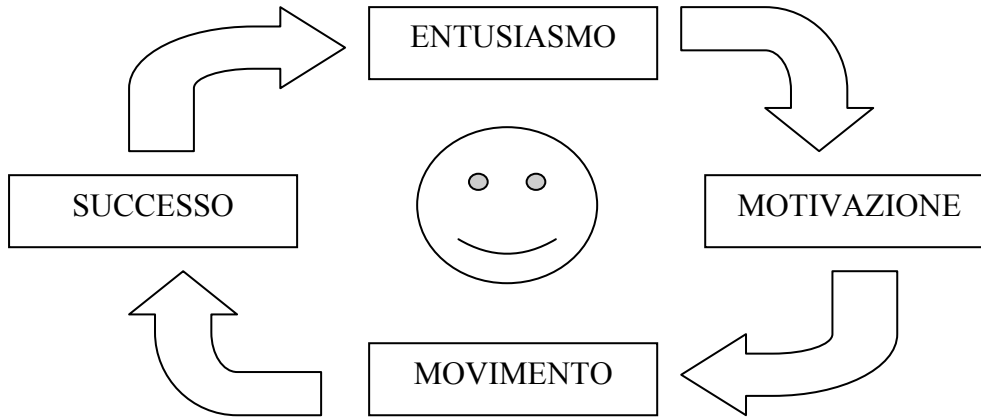
Se parliamo solo di dolore, di sofferenza, di fallimenti...ne avremo sempre di più, perché noi diventiamo quello che pensiamo e facciamo. E' un processo inconscio e reale.

Il significato originario della parola Entusiasmo è "Dio dentro" è quella Forza che è disponibile dentro ogni persona, a prescindere dal suo ceto sociale, dal cammino spirituale e religioso, dal colore della pelle, ecc. L'Entusiasmo è la Forza che smuove le Montagne che incontriamo sul sentiero della vita: in famiglia, nel lavoro, nelle relazioni. Senza Entusiasmo subiamo la vita anziché viverla. Parliamo dunque con Entusiasmo, perché sappiamo che la responsabilità ed il potere di sviluppare l'Energia che deriva dall'Entusiasmo è personale.

Se ci focalizziamo con Entusiasmo sulle nostre Risorse, allora, pur consci delle Montagne, potremo scalarle ed arrivare sulla vetta e godere del panorama dell'esistenza, sentire i profumi dei fiori e delle piante, ascoltare il suono...del silenzio, del vento e provare sulla nostra pelle le sensazioni dell'aria pura ed incontaminata, sentendoci Liberi e Vivi e tutto questo per scoprire che tutto quello che vediamo ascoltiamo e proviamo sono parte di noi, anzi...siamo noi.

## 10 - Diventa un Venditore di Successo

Applichiamo all'Entusiasmo la regola della 'profezia autoavverantesi' e scopriamo insieme quello che accade:



Non è possibile affrontare nessun cammino se non si è convinti della strada che sto percorrendo, è logico devo conoscere l'azienda per la quale lavoro, il prodotto che vendo ma soprattutto devo essere convinto di voler svolgere questa attività

Buon Lavoro e Buon Successo!  
Massy SCALERA