

DIVENTARE UN PROFESSIONISTA DELLA VENDITA

Autore: Dott. FABRIZIO CIANCA –Direttore didattico del Centro di formazione Maveco (www.formazione-maveco.it) e docente dei corsi di Tecniche e psicologia della vendita, strategie di Marketing e Comunicazione d'impresa, Comunicazione efficace e Abilità relazionali.

L'attività di vendita è una professione difficile, complicata ma estremamente interessante, stimolante e redditizia. Chi sa vendere non conosce crisi. I bravi venditori sono ricercati, coccolati e ben pagati dalle imprese. Se aprite un giornale nella pagine delle offerte di lavoro troverete decine di proposte di lavoro per venditori. Offerte di lavoro per entrare al far parte della rete vendita, come venditori- rappresentanti di prodotto, come venditori-consulenti, come venditori autonomi, ecc. Perché il venditore è per una azienda così importante ? perché fa guadagnare una impresa, la fa entrare nel mercato, perché la fa crescere in termini di espansione territoriale, perché le fa aumentare il numero dei clienti, perché fa conoscere il prodotto e per tanti altri motivi utili all'impresa. Il bravo venditore ha ottime commissioni unite ad un buon fisso, che gli comporta un buon reddito. Ma diventare un venditore professionista significa intraprendere un percorso di costruzione di un personale ed efficace stile di vendita, padroneggiare le più efficaci e convincenti tecniche di comunicazione e persuasione.

La vendita è una professione che unisce tecniche, psicologia, strategie, organizzazione e comunicazione efficace. Una delle professioni più ricercate. Chi conosce le tecniche sa vendere qualsiasi prodotto. La persona che sa vendere, avrà sempre una offerta di lavoro e guadagni. Il bravo agente di vendita non conosce crisi. Le aziende li cercano, se li tengono stretti. I bravi venditori spesso fanno la fortuna di una impresa facendola entrare nel mercato, incrementare il numero dei clienti e aumentare i profitti dell'impresa. Gli annunci di lavoro sono pieni di offerte di lavoro per agenti e consulenti di vendita.

Ma venditore non si improvvisa: è fondamentale conoscere le strategie e tecniche per entrare in sintonia con il cliente, le tecniche per argomentare e rispondere alle domande obiezioni del cliente, conoscere le tecniche per persuadere e convincere, conoscere le tecniche di comunicazione efficace.

Il venditore professionista è un esperto di prodotti, di bisogni, di relazioni, di territori. Sa argomentare, rispondere alle obiezioni e alle domande del cliente. Sa capire il cliente e i suoi desideri e interessi. Sa ascoltare e porre domande precise e mirate. E' un professionista preparato.

Di seguito un elenco delle abilità e capacità di un bravo venditore.

- Sa prepararsi in modo corretto ad un incontro di vendita
- Sa cosa dire nei primi minuti per stabilire un rapporto di fiducia
- Sa cosa dire e come dirlo per avere l' attenzione del cliente
- Sa capire la tipologia del cliente che ci sta di fronte
- Sa come costruire gli argomenti di vendita
- Conosce le Tecniche di persuasione
- Sa le cose da evitare, cose da non dire e come dirle
- Sa utilizzare le Tecniche per presentare i benefici del prodotto/servizio: CVBE
- Conosce le tecniche per rispondere alle obiezioni e critiche
- Sa come utilizzare gli strumenti di vendita
- Conosce le Tecniche di PNL applicate alla vendita
- Sa come interpretare il linguaggio non verbale del cliente
- Riesce a capire i "segnali di acquisto" del cliente

Autore: Dott. FABRIZIO CIANCA –Direttore didattico del Centro di formazione Maveco (www.formazione-maveco.it) e docente dei corsi di Tecniche e psicologia della vendita, strategie di Marketing e Comunicazione d'impresa, Comunicazione efficace e Abilità relazionali.