



Negoziazione e Vendita

Il venditore Tattico, Strategico e Trascendente

Mercoledì 24 marzo 2010

14.00 – 18.00

Sala Conferenze NIEDERDORF ITALIA

Via Maiella, 18 – 37132 Verona

Il venditore tattico, strategico e trascendente

Che cosa vuol dire essere un venditore e chi si definisce tale?

Oggi poche persone accettano di essere chiamate venditori.

La ragione risiede in un retaggio culturale che risale a quando, nel dopoguerra, è nata la figura del venditore professionista. Quel momento storico è stato caratterizzato da una rapida sovrabbondanza di prodotti indifferenziati ed in concorrenza tra loro e l'attività del venditore era quella di vendere il più possibile, anche a scapito del cliente.

Questo atteggiamento ha lasciato una sorta di marchio sulla sua figura professionale che nemmeno il marketing (ovvero lo studio dei bisogni del consumatore) e nemmeno la vendita consulenziale hanno cancellato.

Eppure siamo tutti venditori! Se per venditore si intende una persona che induce un'altra persona ad agire, noi tutti siamo venditori. Infatti, quando comunichiamo, consapevolmente o inconsapevolmente, cerchiamo di far accettare ad altri un'idea, un'iniziativa, la nostra immagine, un prodotto, un servizio. Il fatto che siamo tutti venditori non significa però che siamo tutti dei bravi venditori.

Qual'è il criterio con cui si qualifica un bravo venditore in senso stretto? Una persona estroversa che suscita simpatia? La capacità di dialogare, anche tecnicamente, con un cliente? L'acquisizione di un cliente nuovo? L'importo dell'ordine?

La tattica, la strategia, la trascendenza sono le tre dimensioni dell'attività del vendere che vengono affrontate nel corso di NE.Ve. (Negoziazione e Vendita).

Attraverso l'apprendimento di tecniche di vendita ed attraverso l'acquisizione di uno spirito professionale, si cerca di formare un venditore che sia capace di indurre gli altri ad agire, che sia capace di perseguire i propri obiettivi in modo consapevole e razionale e che sia capace di fare in modo che altri inducano altri ad agire in suo favore, oggi e domani.