

<b>Durata</b>	3.20 minuti
<b>Tema principale</b>	<b>Vendita</b>
<b>Il contesto</b>	Una riunione tra venditori e un appuntamento con i clienti. Due scene in una, che raccontano alcuni “trucchetti” poco ortodossi e altri principi efficaci per vendere di più e meglio. Ma attenzione al karma negativo...
<b>Il punto di vista del Trainer</b>	<p>Diamo per scontato che il prodotto venduto dai nostri protagonisti apporti “valore” nella vita dei loro clienti. Nel caso specifico i venditori promuovono rivestimenti in alluminio.</p> <p>Prendiamo le distanze da trucchi ed espedienti utili ad imbrogliare il mercato. Non per altro il film da cui sono tratte le scene si chiama “<i>Tin Men – Due imbroglioni con Signora</i>”.</p> <p>Ma, come è nostro solito fare, selezioniamo tutto quello che c’è di buono e impegniamoci ad imparare qualcosa:</p> <p>Abbiamo chiamato la <b>prima parte</b> del filmato “chiedere la collaborazione del cliente”.</p> <p>1) <b>Chiedere la collaborazione del cliente</b> durante un appuntamento non solo ci permette di verificare la nostra “autorevolezza” in qualità di venditori, ma predispone il cliente a collaborare di più.</p> <p>Nella scena si susseguono i suggerimenti degli anziani al collaboratore più giovane:</p> <p><i>“Preparati ad incontrare un sacco di gente strana bussando a quelle porte: eremiti che non cacciano il naso fuori, donne grasse seminude, gente che si sente sola e ha voglia di chiacchierare, ragazzini che ti saltano addosso, persone che sembrano affette da strane malattie”.</i></p> <p><i>“Come fai a capire se puoi avere la meglio, come ti accorgi se stai trattando con uno in condizioni di superiorità o inferiorità? Conosco un buon sistema...”</i></p> <p>Il sistema proposto dai due venditori anziani funziona davvero:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• lasciar cadere qualcosa</li> <li>• chiedere di reggere la propria cartella mentre si cerca il proprio bigliettino da visita</li> <li>• chiedere la collaborazione per effettuare misurazioni o altro</li> </ul>

Sono tutti sistemi che avvicinano le parti prima di una trattativa e anche se non sono miracolose permettono comunque di spianare la strada.

Alcune riflessioni sulla **seconda parte** del filmato:

### 2) **Offrire un assaggio gratuito** del proprio prodotto

Il venditore promette al cliente di retrocedere 200 dollari per ogni affare concluso grazie alla pubblicità che la sua casa gli procurerà.

*“Le va che la sua casa finiti i lavori serva da campione per la mia vendita?”*

La vera perla di saggezza arriva quando il venditore consegna l’acconto di 400 dollari nelle mani del cliente, anticipando le commissioni delle prime due vendite. Un modo intelligente per far capire che le vendite non solo ci saranno, ma saranno anche sicure.

Nell'era del web, l'avamposto della vendita è la “gratuità”. Se vuoi essere persuasivo allora regala qualcosa:

- un gadget
- un assaggio del tuo prodotto
- le tue informazioni migliori
- una prima consulenza gratuita

Qualsiasi cosa che faccia percepire il valore di quello che offri. Anche grazie alla “legge di reciprocità”, le persone si sentiranno obbligate a ricambiare in qualche modo e se il tuo prodotto apporta reale valore nella vita delle persone è meglio diffonderlo il più possibile.

La scena si conclude con una esortazione a raccogliere la firma sul contratto. Senza di essa, le chiacchiere non servono. Speriamo solo che il nostro protagonista non sia vittima del “karma negativo”; quando nel business non sei sincero, prima o poi gli affari ti si ritorcono contro.

### Altri utilizzi

- Trattativa
- Reciprocità
- Cialdini