

VENDERE È UNA SCIENZA

dalla vita non otterrai quello che ti meriti,
ma quello che saprai negoziare

Emanuele
Maria
Sacchi

FrancoAngeli
Trend



Informazioni per il lettore

Questo file PDF è una versione gratuita di sole 20 pagine ed è leggibile con



La versione completa dell'e-book (a pagamento) è leggibile con Adobe Digital Editions. Per tutte le informazioni sulle condizioni dei nostri e-book (con quali dispositivi leggerli e quali funzioni sono consentite) consulta [cliccando qui](#) le nostre F.A.Q.



Trend

Le guide in un mondo che cambia

In testi agili, di noti esperti, le conoscenze indispensabili nella società di domani.

I lettori che desiderano informarsi sui libri e le riviste da noi pubblicati possono consultare il nostro sito Internet: www.francoangeli.it e iscriversi nella home page al servizio “Informatemi” per ricevere via e.mail le segnalazioni delle novità.

Emanuele Maria Sacchi

VENDERE È UNA SCIENZA

dalla vita non otterrai quello che ti meriti,
ma quello che saprai negoziare

FrancoAngeli/Trend

Progetto grafico di copertina di Elena Pellegrini

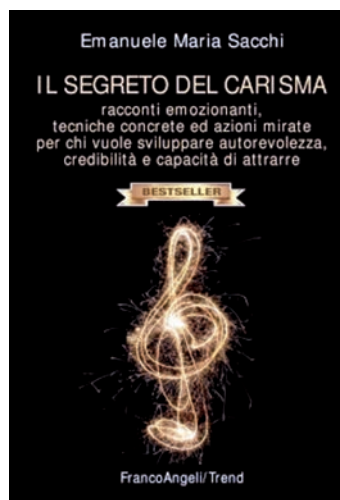
Copyright © 2019 by FrancoAngeli s.r.l., Milano, Italy.

L'opera, comprese tutte le sue parti, è tutelata dalla legge sul diritto d'autore. L'Utente nel momento in cui effettua il download dell'opera accetta tutte le condizioni della licenza d'uso dell'opera previste e comunicate sul sito www.francoangeli.it

Indice

dedicato a te	pag.	9
1. il miracolo	»	11
2. ragiona con la tua testa	»	19
3. vendere: un grido di libertà	»	24
4. il lupo bianco e il lupo nero	»	27
5. le 10 regole d'oro della Negoziazione Competitiva	»	29
6. test: che venditore sei?	»	50
7. la settimana rivoluzione: il Venditore Dirigente	»	56
8. le 7 competenze distintive dei top performer	»	63
9. il Venditore Dirigente in azione	»	70
10. partire in prima fila, la competenza numero 1: l'IDENTITÀ	»	84
11. smettiti di lamentarti	»	96
12. la prima impressione è quella che conta, la compe- tenza numero 2: l'IMPATTO	»	100
13. ottenere l'appuntamento, la competenza numero 2: l'IMPATTO AL TELEFONO	»	113
14. fare l'amore (capitolo vietato ai minori...)	»	130
15. la competenza numero 3: la GUIDA (utilizzo di do- mande mirate in sequenza)	»	132
16. punti di vista	»	154

17. essere percepiti come professionisti, la competenza numero 4: la CONSULENZA di qualità	pag. 156
18. la concorrenza: parliamone male, dai!	» 166
19. autorevolezza, credibilità e capacità di attrarre, competenza numero 5: il CARISMA in azione	» 169
20. la scelta	» 178
21. la Comunicazione Ipnotica	» 179
22. il potere del Linguaggio Positivo	» 195
23. diventare una cintura nera delle vendite	» 216
24. la gioia di vendere, la competenza numero 6: la SICUREZZA	» 219
25. la competenza numero 6: SICUREZZA e superamento delle obiezioni	» 224
26. la competenza numero 6: SICUREZZA nell'affrontare l'argomento "prezzo"	» 242
27. il tesoro	» 253
28. la sfida della Fiducia	» 256
29. la competenza numero 7: la CONTINUITÀ	» 277
30. i segreti della Persuasione	» 287
31. Freedom Fighter (Combattente per la Libertà)	» 319



Quanto tempo passi, ogni giorno, a negoziare?

Tempo, attenzione, disponibilità:
la nostra vita è una grande negoziazione.

Vendiamo parole, non soltanto prodotti o servizi.
Vendiamo idee.

Vendiamo il progetto di quello che vorremmo realizzare.

Lo facciamo continuamente, è il cuore dell'interazione umana.

Infatti, quando due o più persone interagiscono,
in realtà si apre una negoziazione, verbale e non verbale,
consapevole e non consapevole.

Accade sempre, accade di continuo.

È la nostra vita.

Possiamo solo decidere di farlo male o di farlo bene.
Di conseguenza, possiamo decidere di avere successo
o di leccarci le ferite.

Secondo me, tu preferiresti il successo...

Dedicato a te

Accade nell'antica Persia che il Gran Visir, consigliere del Re, inventasse un nuovo gioco, dove le pedine si muovevano su una scacchiera composta da 64 quadrati: nascevano gli Scacchi.

Il Re, entusiasta, chiese al Gran Visir cosa desiderasse come ricompensa per la sua meravigliosa invenzione.

Il Gran Visir chiese che gli venisse dato un chicco di grano per il primo quadrato della scacchiera, 2 per il secondo, 4 per il terzo, 8 per il quarto e così via, raddoppiando il numero ogni volta, fino a raggiungere l'ultimo quadrato.

Al Re parve una ricompensa troppo modesta, in fondo si trattava di un mucchietto di grano, ma il Gran Visir, rifiutando l'offerta di palazzi e gioielli, lo convinse.

Quando però iniziò il conteggio, il Re ebbe un'amara sorpresa: il numero di chicchi di grano, che all'inizio era abbastanza contenuto (1 – 2 – 4 – 8 – 16 – 32 – 64 – 128 – 256 – 512 – 1024...) giunti al sessantaquattresimo quadrato era diventato colossale, raggiungendo l'impressionante cifra di 18,5 miliardi di miliardi, per un peso complessivo di circa 75 miliardi di tonnellate, più o meno il raccolto di tutti i campi di grano della Terra per chissà quanti anni!

Questa è matematica: si chiama crescita esponenziale.

Da un solo chicco di grano, un'enorme montagna.

Da un solo gesto di gentilezza, infiniti rilessì e conseguenze.

Da una sola parola, un'eco che corre e si diffonde ovunque.

Da un solo messaggio d'amore, l'energia dell'universo.

Da una sola persona che apprende e si evolve, può derivare un mondo migliore.

Il potere di trasformare l'ambiente risiede nel cuore dell'essere umano: una grande rivoluzione nella tua vita può cambiare il destino di migliaia di vite.

Sai cosa motiva più di ogni altra cosa un venditore?

L'ottenere risultati!

Per questo ho scritto questo libro: se alcuni chicchi di grano contenuti in queste pagine ti saranno serviti, quella sarà la mia gratificazione migliore.

È vero: dalla vita non otterrai quello che ti meriti, ma quello che saprai negoziare.

Tuttavia, leggendo queste pagine, cerca di non fare tutto in una volta: scegli qualcosa, adattalo al tuo stile e mettilo in pratica. Poi aggiungi qualcos'altro e, passo dopo passo, completa il tuo meraviglioso mosaico. Infine, se lo ritieni, fammi sapere come sta andando. Tutto sommato sono un insegnante, per 8 anni ho insegnato ai master del Politecnico di Milano e in altre università; molti mi chiamano il prof, quindi mi fa piacere se il mio lavoro è stato utile.

Il tuo premio, è il mio premio.

Il tuo successo, sarà la mia gratificazione.

Per questo motivo, il libro che hai tra le mani, è DEDICATO A TE.

Buona lettura.

1. Il miracolo



non c'è mai stato vento in questo bosco, non c'è mai stato

le foglie, quando cadono, cadono diritte, i fili d'erba non si
piegano, le fronde degli alberi non ondeggiavano, l'acqua dello
stagno è ferma, il polline non si diverte

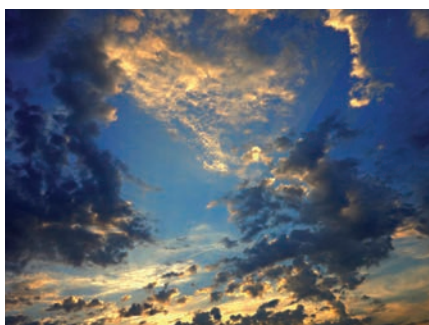
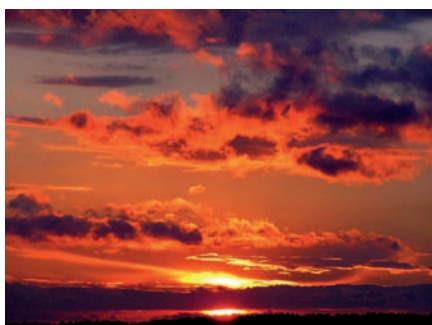
nulla sibila, nulla fischia e nulla soffia; non c'è mai stato vento in
questo bosco



 eppure, se ti sdrai supino, a pancia in su, puoi vederle; loro sì
che sono piene di vento: molte sono bianche, arrotondate, altre
sono nere, cariche di pioggia, altre ancora aspettano l'alba per
confondersi nei colori del rosa, poi scelgono l'arancio e infine si
accendono sui toni del rosso

 loro il vento lo usano per rincorrersi; talvolta sono sottili come
la linea dell'orizzonte, altre volte sono gonfie, e spesso invece
sono sfilacciate,
come nastri d'argento che solcano il cielo

 mi sono sempre piaciute le...
 ... nuvole...



 mio padre mi diceva che ogni nuvola è un miracolo,
 mio padre mi diceva che il cielo è un miracolo;
 credo avesse ragione



da allora mi è rimasto:
ogni volta che l'orizzonte si apre, mi emoziono;
ogni tramonto, ogni temporale, è più forte di me:
resto incantato, e ancora mi sorprendo del mio stupore

guardati intorno: sei circondato da miracoli

sopra le nuvole esplode la luce del sole



intorno a te accadono miracoli in ogni momento, in ogni luogo;
a volte ci passi vicino, li sfiori e non te ne accorgi, ma loro ci sono,
li puoi trovare ovunque...



ci sono cavalli meravigliosi e straordinari
che invece di correre nei prati,
nuotano nella profondità del mare



ci sono miracoli di tenerezza



e fiori che si inchinano alla luna, ma poi seguono fedelmente il sole



ci sono miracoli di colori e di trasparenza



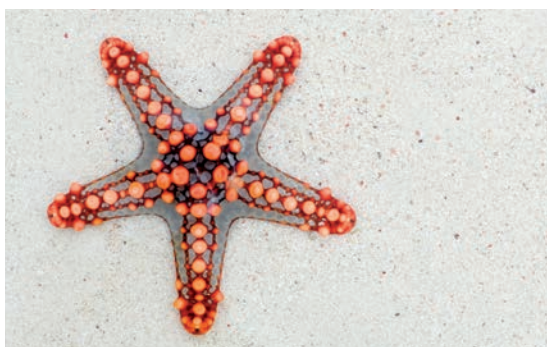
e forme di vita che respirano in silenzio



ci sono miracoli di solidarietà



e poi ci sono stelle, incredibili stelle che invece di splendere e puntellare il cielo, abitano il fondale degli oceani



e lì vicino passano incredibili astronavi rosse vermiglio



ma il miracolo più grande, più incredibile di questo pianeta,
il miracolo più entusiasmante...

SEI TU!



siamo più di 7 miliardi di persone che affollano questo pianeta,
e siamo più di 7 miliardi di personalità diverse;

LA VERITÀ È CHE TU SEI UNICO,
non solo,
LA VERITÀ È CHE TU SEI UNICO E IRRIPETIBILE



quindi, la prossima volta che incontrerai un essere umano, prova a pensare, almeno un istante, che di fronte a te, in quel momento...



... c'è un miracolo



2. Ragiona con la tua testa

I maghi e gli illusionisti del ventunesimo secolo sono quelli che ti promettono il successo. Il web e il mondo della formazione ne sono pieni e alcuni forse sono diventati ricchi alle tue spalle, spacciandoti le loro menzogne. Se ti è successo, consolati; questi signori dispongono di trappole infernali ed è umano restarci incastrati.

Ma ora ti chiedo di farti un regalo: ragiona con la tua testa.

C'è chi dice di essere l'unico ad avere un metodo infallibile, chi invece ti garantisce che su 10 nominativi riuscirai addirittura a conquistare otto nuovi clienti, magari pure nove, chi ti promette che seguendo le sue indicazioni raddopplierai, triplicherai e addirittura quadruplicherai le tue vendite nell'arco di un mese, chi ti assicura che riuscirai a cambiare la tua vita per sempre!

Per abbindolare il prossimo, usano modalità del tutto simili, comprate e copiate dai loro colleghi americani. A tutti gli effetti è un circo, con le sue regole, i suoi giocolieri e, purtroppo, le sue marionette.

La maggior parte di loro ti regala video a raffica e ti bombarda con una quantità impressionante di mail, avvalorando la loro verità che, ovviamente, asseriscono essere l'unica degna di massima considerazione. Ti confidano i loro segreti, creando urgenza e dicendoti che alla fine del mese l'occasione sarà sfumata perché il segreto non sarà più disponibile. Prendere o lasciare.

Assomigliano ai veggenti delle lotterie, quelli che prevedono quali numeri verranno estratti. E invece di custodire gelosamente le loro previsioni, le raccontano al mondo. L'inganno è evidente,