



Vendere, ma anche **saper riconoscere** la tipologia di cliente che si ha di fronte. E, in fondo, conoscere se stessi. Un libro che aiuta a capire il comportamento umano.

La professione del venditore è cambiata moltissimo negli anni. Se solo pochi decenni fa era sufficiente essere loquaci e affabili, oggi non basta più. In un'economia in cui l'offerta ha superato di gran lunga la domanda e il consumatore è sempre più preparato, il venditore deve diventare un vero e proprio consulente. Esperto di prodotto, concorrenza, mercato, nuove tendenze, ma anche attento ai differenti target di cliente.

la sfera privata trae benefici e migliora la qualità della vita. Perché, come sottolineano gli autori, l'obiettivo del libro è "spiegare come gli individui pensino, sentano e reagiscano in modi diversi", al fine di diventare "un buon venditore, un manager di successo, un formatore carismatico o semplicemente un buon comunicatore".

Nello specifico, il volume è diviso in tre sezioni. La prima è dedicata alla consapevolezza di sé e alla conoscenza delle proprie caratteristiche, punto di partenza per la gestione ottimale delle relazioni. La seconda si focalizza sull'interlocutore, presentando le diverse tipologie. L'ultima affronta il momento in cui bisogna contestualizzare gli argomenti appresi nelle prime due, riuscendo a metterli in pratica anche nei momenti di stress.



Come conquistare il cliente, a metà tra un libro e un manuale pratico, nasce proprio per fornire un preciso metodo di gestione del processo di vendita. Una tecnica efficace per ottenere i migliori risultati nel modo più facile e veloce. Ma non è soltanto questo: imparando a riconoscere il comportamento umano e a entrare in sintonia con le persone, anche

“Vendete agli altri nel modo in cui loro vorrebbero, acquistare”



“Come conquistare il cliente - Il metodo Success Insights® per eccellere in qualsiasi negoziazione”. Autori: Frank M. Scheelen, Gaetano Nino Vitolla. Editore **Franco Angeli**, pp. 280, € 25,00.

