

Cosa significa vendere?

scritto da Alessandro Satin | 2 Marzo 2021



Spesso sentiamo dire “Siamo tutti un po’ venditori”, questo perché **nella vita di tutti i giorni siamo sempre coinvolti in processi, in relazioni che toccano aspetti relativi alla vendita**. Verissimo!

Ma è ben diverso da potersi ritenere tutti dei venditori, col rischio poi di credere erroneamente che vendere sia banale.

La vendita è una vera e propria arte, fatta sicuramente di attitudini, ma anche di tante conoscenze e competenze, tutte caratteristiche che vanno educate e sviluppate. Attitudini, conoscenze e competenze richiedono un serio percorso di formazione. Ed essere venditori è la conseguenza di questo percorso, non avere “semplicemente” a che fare con la vendita.

Ci è capitato ultimamente di leggere di nuovo sui social questo concetto, secondo cui tutti, nella nostra vita, siamo

un po' venditori. Formulato in vari modi, riporta sempre il medesimo messaggio, ovvero che nel lavoro come nella vita privata, tutti noi vendiamo continuamente noi stessi, le nostre idee o i nostri progetti.

Non è del tutto infondato, **siamo convinti che avere abilità di vendita aiuti nella vita di tutti i giorni, anche quando non stiamo proponendo un bene o servizio in cambio di soldi, ma cerchiamo di riflettere assieme su quanto questo sia differente da poter dire "siamo tutti un po' venditori".**

Per farlo, proviamo a spostare l'argomento su altri temi.

Prendiamo per vera la frase ed applichiamo lo stesso concetto ad altre situazioni quotidiane. Possiamo dire che siamo tutti un po' avvocati, perché a tutti capita di dover difendere sé stessi o altri da accuse, giuste o ingiuste, ricevute; ma siamo anche tutti un po' giudici, perché in altre situazioni siamo chiamati a decidere chi abbia ragione in una disputa, in una discussione, sul lavoro come in casa; e siamo anche tutti un po' dottori, perché decidiamo se prendere o far prendere una medicina; siamo tutti un po' grafici, nel momento in cui inseriamo una foto su un social o anche solo applichiamo un filtro; e chi non si è sentito un po' psicologo, quando ha dato consigli ad un amico lasciato dal partner?

Questo fa di noi un avvocato, un giudice o un medico? La risposta credo sia ovvia, come ben sa chi questi lavori li fa di professione.

Per vendere non serve una laurea, né essere registrato in qualche albo, ma **per essere un vero venditore, nel senso di un professionista esperto che fa della vendita un mestiere, che sa vendere concretamente e non solo proporre, è necessaria una solida formazione, fatta non solo di teoria ma anche di tanto esercizio e di un confronto diretto, immediato e aggiornato con il mercato.**

Insomma non ci si può improvvisare esperti della vendita,

sarebbe una contraddizione.

Vendita significa realizzare uno scambio, essere veri venditori però significa rendere questo scambio efficace.

Nel nostro caso poi parliamo di vino, non un prodotto qualsiasi, ma un prodotto relazionale, che può essere condotto dal produttore al consumatore solo “dalla persona”, la persona che sa instaurare relazioni efficaci e sa essere riconoscibile.

Il mercato del vino ha bisogno di persone che sappiano realmente vendere, “una bottiglia” alla volta.

Per questo **abbiamo creato i nostri Campus, per offrirvi dei percorsi concreti e adeguati alle attuali esigenze del mercato del vino e poter essere, con titolo, dei veri “venditori” del vino.**

Per maggiori informazioni sulla nostra formazione, per fare chiarezza e trovare il percorso che risponda alle tue esigenze e alle tue prospettive scrivi a formazione@winemeridian.com