

Un vero venditore deve allenarsi a ricevere tanti NO

scritto da Lavinia Furlani | 21 Aprile 2020



Una delle soft skill più importanti nelle relazioni quotidiane è la capacità di sapere reggere la “frustrazione” derivante da un rifiuto, da una sconfitta, da un’aspettativa delusa.

E questa **abilità invisibile** è fortemente necessaria per chi vuole vendere, ancora di più se si tratta di una vendita che non solo per definizione implica una relazione tra due persone, ma che ha come “oggetto-soggetto” il vino il cui più grande valore rimane quello immateriale, fatto di reciprocità, di condivisione, di convivialità, di relazioni appunto.

Tutto è “vendita”.

Nel mondo del vino, così come in ogni attività lavorativa, ogni fase, ogni processo e ogni persona coinvolta sono protagonisti di “una vendita”.

Uno degli obiettivi “pratici” del lavoro è quello di arrivare ad una vendita, di arrivare ad “essere scelti”.

Si tratta di una scelta che deve produrre un “profitto”, altrimenti non si parlerebbe di “lavoro” ma di hobby, dove invece di guadagnare si può anche spendere.

Può sembrare ovvio, ma spesso la “passione” per il proprio prodotto e la propria terra, porta nel settore vitivinicolo a vivere la parola “vendita” come “tabù” o al contrario diventa un pensiero costante, spesso poco gratificante. Tutto questo perché manca la capacità, abilità invisibile, di saper “sopportare” la frustrazione di ricevere dei “no”.

Essere dei veri venditori invece richiede non solo di riuscire a farsi scegliere, far scegliere il proprio vino e il proprio brand, ma anche saper accettare di non essere scelti.

Accettazione dei “no”, frustrazione o motivazione?

Le relazioni implicano sempre e comunque una scelta, un dare e avere, qualcuno che “offre” e qualcuno che “accetta o rifiuta”, anche nella condivisione c’è sempre una scelta, quella di usare assieme delle risorse, degli spazi o di fare qualcosa assieme.

Quando ci “esponiamo” alle relazioni ci esponiamo alla scelta e con esse a dei possibili, logici e razionali, ovvero fuori dal nostro controllo e da noi indipendenti, “no”.

L’alternativa? Rimanere chiusi in se stessi, evitare il confronto, o vivere le relazioni con timore.

E sull’effetto che può fare la paura su di noi e il nostro business nelle ultime settimane vi abbiamo già dato diversi [spunti su cui riflettere](#).

Non è la strada da seguire per costruire relazione efficaci per la vendita dei nostri prodotti.

Come allenare l’abilità invisibile di “dire sì ai no” nel mondo del vino.

Il più grande allenamento che serve è non prendere il no sul personale. Non è un rifiuto a voi, ma come abbiamo scritto sopra si tratta di “una scelta”, un confronto tra voi e

qualcun altro, dove l'oggetto della scelta non siete voi o le vostre capacità, nemmeno il vostro vino, ma è la "relazione" tra voi e un'altra persona. In tal senso non potrà mai dipendere tutto da voi, quello che potrete sempre fare è dare il massimo e se così non è stato rideterminare per la prossima occasione. Dipenderà invece solo da voi come vivrete "un no".

Il primo passo è accettarlo. Trasformare il no in un grande sì.

Le vostre trattative di vendita, le vostre proposte commerciali sono fatte più da no o più da si?

Provate a chiedere di più e ad accettare i no con leggerezza e non aver timore di essere sfacciati.

Può aiutarvi farlo in quattro fasi. Carta e penna:

Obiettivo: accettare il no e trasformarlo in un grande sì

1. Annota una circostanza in cui hai ricevuto un no

2. Annota che emozioni hai sentito (frustrazione, paralisi, imbarazzo ecc.) di fronte il NO. Non giudicarti.

3. Prova a cercare qualche SÌ in quella situazione (es. Mi ha detto di NO alla vendita del vino, ma mi ha detto di SÌ a risentirci tra un mese, o mi ha dato il suo numero diretto di cellulare..)

4. Annota i pensieri che ti bloccano quando provi ad essere sfacciato

5. Chiediti come poter migliorare anche solo un po', prova a fare un'azione propositiva a partire da uno dei pensieri che ti bloccano o da un no ricevuto.

E per finire sposta il tuo punto di vista: mettiti nei panni di un acquirente.

Dici SI a tutte le proposte e offerte che quotidianamente ricevi ? E quando le rifiuti sei consapevole di rifiutare solo un servizio o un prodotto e non un persona ?