Come farsi ascoltare?

scritto da Lavinia Furlani | 16 Novembre 2021



Capita spesso di essere molto preparati nei contenuti, di conoscere bene il proprio prodotto e la propria azienda, di avere valide argomentazioni, **ma di non riuscire ad ottenere ascolto**. O magari la persona di fronte a noi ci ascolta, ma non suscitiamo in lei nessuna reazione, nessun cambiamento e il nostro colloquio non si traduce in un'azione proficua.
Tanta competenza e conoscenza rischiano di non portare a risultati se non riusciamo a farle arrivare al nostro interlocutore.
Oltre alla capacità di ascoltare la persona che abbiamo di fronte, è altrettanto importante la capacità di farsi ascoltare.

Vediamo ora alcuni punti importanti che ancora troppo spesso non mettiamo in pratica.

- **La relazione.**

Prima di ogni altra cosa è essenziale preoccuparsi ed occuparsi di instaurare una relazione umana con la persona che abbiamo di fronte. È la premessa, è come la preparazione nello

sport, senza di questa rischiamo di causarci degli “strappi”e non poter poi continuare nella nostra attività.

La relazione deve essere autentica, più noi siamo autentici più naturalmente riusciremo a comunicare anche le nostre idee rispetto ai nostri prodotti, focalizzandoci sui punti di forza e non negando o temendo i punti di debolezza. L’autenticità richiama autenticità.

- **La formula**

Qualsiasi sia il tuo obiettivo commerciale, **per realizzarlo dovrai tener ben presente questa formula:**

RISULTATI = (IMPEGNO X TEMPO) ^ METODO

In altre parole, puoi farti un mazzo tanto per mesi, ma **se adotterai le strategie sbagliate, farai poca strada**. Il giusto metodo, infatti, ha la capacità di aumentare in maniera esponenziale i tuoi risultati.Essere focalizzati significa saper scegliere poche attività prioritarie ed eliminare tutto il resto (per il tempo necessario a portare a casa queste priorità). Il punto però è che già di nostro ci concentriamo troppo sugli elementi che mancano a questa formula, elementi su cui NON abbiamo il controllo.
L’invito è di concentrarti su ciò che manca nelle tue attività professionali di questa formula.

Manca l’impegno?
Manca il tempo che dedichi ai tuoi obiettivi?
Manca il metodo?

Ecco, su questi elementi **tu HAI il controllo**. Non lo dimenticare mai.

- **La persuasione**

Per riuscire a farsi ascoltare **bisogna esercitarsi nell’arte**

della persuasione.
Persuasione concretamente vuol dire costruire discorsi di buon senso e con un filo logico, tali da catturare l'attenzione ed essere compresi, condivisi e ricordati dalla persona a cui ci rivolgiamo.

Per questo **bisogna prepararsi in anticipo;** è scontato, forse sì, ma in realtà nella pratica questo non avviene quasi mai.
Diamo appunto per scontato di saper dire le cose che conosciamo, di saper parlare della nostra azienda, di saper parlare del nostro prodotto, ma non è questo il punto.
Questo si traduce nella **capacità di riuscire a considerare una premessa, un'ipotesi e dimostrarne la validità.** Questo renderà le nostre argomentazioni forti e convincenti.

Per ottenere l'accettazione e la memorizzazione del nostro messaggio e quindi l'azione del cliente , dobbiamo puntare sulla relazione umana sostenuta dal nostro entusiasmo, dalla passione ed energia.

- **Le nostre emozioni**

Passione, entusiasmo ed energia sono fondamentali per costruire, rafforzare e mantenere la relazione. Per riuscire a vivere e comunicare con passione è necessario fare proprio il progetto a cui ci stiamo dedicando, riconoscere in esso quali nostri valori possiamo realizzare proprio grazie ad esso.

Se ti interessa approfondire queste tematiche ma non sai da dove iniziare, consulta la nostra lista di corsi di formazione a questo **link** o scrivi una e-mail a **redazione@winemeridian.com**