

**P. Scaravaggi & G.L. Torcicoda**

# **La Ricchezza della Vendita**

A man in a dark suit and blue tie is working on a laptop in a modern office setting. He is looking down at the screen, and his hands are on the keyboard. The background shows a large glass and steel building structure.

**Tutto Ciò che Bisogna Sapere per  
Cogliere le Opportunità di Vendita**

**BRUNO EDITORE**

# PAOLO SCARAVAGGI & GIAN LUIGI TORCICODA

**Capitolo 1 estratto da:**

## **LA RICCHEZZA DELLA VENDITA**



**Tutto Ciò che Bisogna Sapere per Cogliere le  
Opportunità di Vendita**

Titolo

“LA RICCHEZZA DELLA VENDITA”

Autori

Paolo Scaravaggi & Gian Luigi Torcicoda

Editore

Bruno Editore

Sito internet

[www.Autostima.net](http://www.Autostima.net)



**ATTENZIONE: questo ebook contiene i dati criptati al fine di un riconoscimento in caso di pirateria.** Tutti i diritti sono riservati a norma di legge. Nessuna parte di questo libro può essere riprodotta con alcun mezzo senza l'autorizzazione scritta dell'Autore e dell'Editore. **È espressamente vietato trasmettere ad altri il presente libro**, né in formato cartaceo né elettronico, né per denaro né a titolo gratuito. Le strategie riportate in questo libro sono frutto di anni di studi e specializzazioni, quindi non è garantito il raggiungimento dei medesimi risultati di crescita personale o professionale. Il lettore si assume piena responsabilità delle proprie scelte, consapevole dei rischi connessi a qualsiasi forma di esercizio. Il libro ha esclusivamente scopo formativo e non sostituisce alcun tipo di trattamento medico o psicologico. Se sospetti o sei a conoscenza di avere dei problemi o disturbi fisici o psicologici dovrai affidarti a un appropriato trattamento medico.



## **ATTENZIONE!**

Le strategie riportate in questo libro sono frutto di anni di studi e specializzazioni, quindi non è garantito il raggiungimento dei medesimi risultati economici. I risultati passati ottenuti dagli autori non forniscono alcun tipo di garanzia per i guadagni futuri.

Il lettore si assume piena responsabilità delle proprie scelte professionali, consapevole dei rischi connessi a qualsiasi forma di libera professione.

I casi di studio e gli esempi contenuti hanno l'unico scopo di fornire elementi di studio sulla professione, pertanto non possono essere considerati come previsioni certe.

L'Autore e l'Editore declinano ogni responsabilità su eventuali inesattezze dei dati riportati, danni, perdite economiche, danni diretti o indiretti derivanti dall'uso o dalla divulgazione delle informazioni contenute in questo libro.

## Sommario

Introduzione	pag. 6
Cap.1: Come cogliere le opportunità della vendita	pag. 13
Cap.2: Cosa devi sapere e perché (burocrazia)	pag. 28
Cap.3: Come crescere velocemente	pag. 76
Cap.4: Come realizzare le tue strategie operative	pag. 103
Cap.5: Come utilizzare i trucchi del mestiere	pag. 146
Cap.6: Come migliorare i propri risultati utilizzando i segreti dei professionisti	pag. 184
Cap.7: Come realizzare tre alternative imprenditoriali	pag. 220
Conclusione	pag. 248

Tutti i Diritti Riservati – Vietata qualsiasi duplicazione del presente ebook

## Introduzione

- Ti stai avvicinando al mondo della vendita?*
- Ne fai già parte e vuoi migliorarti?*
- Vuoi sapere se è il lavoro giusto per te?*
- Vuoi scoprire tutti i segreti e i trucchi legati a questa professione?*
- Vuoi conoscere le diverse opportunità che offre la vendita?*
- Sei già un venditore e vuoi evolvere la tua attività?*

Se le tue risposte sono affermative, in questa guida troverai quello che fa per te. Innanzi tutto vogliamo ringraziarti per avere acquistato questo ebook e presentarti i contenuti che andremo a trattare. L'obiettivo principale di questo manuale è offrirti l'opportunità di acquisire un **diverso** punto di vista sulla professione del venditore. Abbiamo voluto fare qualcosa in più che offrire soltanto consigli e trucchi per ottenere più ordini.

Siamo convinti che **la vendita offra opportunità**

**imprenditoriali uniche** e che la maggior parte delle persone in Italia non ne sia consapevole e consideri la vendita come un

Tutti i Diritti Riservati – Vietata qualsiasi duplicazione del presente ebook

impiego di seconda scelta. In questo ebook scoprirai che è proprio grazie alle abilità acquisite come venditore, che si possono cogliere le migliori opportunità imprenditoriali.

Questa guida è divisa in sette parti che spiegano rispettivamente il perché, il cosa, il dove, il come e tutti i dettagli per avviare un'attività imprenditoriale iniziando con la professione del venditore. Nella sesta e nella settima parte tratteremo le nuove opportunità e parleremo delle nostre personali attività.

- La prima parte descrive il “**PERCHÉ**”.

Parla delle opportunità offerte dalla vendita. Spiega perché, secondo noi, si dovrebbe imparare a vendere, indipendentemente dalla professione scelta.

- La seconda parte tratta il “**COSA**”.

Descrive cosa deve essere fatto, qual è la scelta che deve essere affrontata per intraprendere la professione del venditore. Parla delle tematiche tecniche e della burocrazia.

- La terza parte tratta il “**DOVE**”.

Descriveremo l'importanza di stabilire una direzione, definendo gli obiettivi e pianificheremo il percorso da intraprendere.

Tutti i Diritti Riservati – Vietata qualsiasi duplicazione del presente ebook

- La quarta parte tratta il “**COME**”.

Come ottenere risultati costanti e duraturi nel tempo. Tratta le strategie operative, le tecniche di negoziazione e vendita acquisite e approfondite in anni di esperienza.

- Nella quinta parte tratteremo i “**DETTAGLI**”.

Sveleremo i trucchi e i segreti dei migliori venditori. Come iniziare, come dirigere e come concludere una vendita nel migliore dei modi. In questa parte spiegheremo l’importanza dei dettagli.

- La sesta parte delinea i “**NUOVI ORIZZONTI**”.

Quali sono le nuove opportunità che offre il mondo della vendita. In particolare analizzeremo i requisiti e le abilità per trasformare la vendita in un’attività imprenditoriale. Parleremo dell’importanza di seguire un sistema avvalendoci di un team di persone.

Nella settima e ultima parte spiegheremo le tre alternative imprenditoriali nelle quali siamo coinvolti personalmente e il perché consigliamo la professione del venditore per diventare un imprenditore. Abbiamo scelto di disporre i capitoli in questo ordine per delineare un percorso di crescita graduale.

Tutti i Diritti Riservati – Vietata qualsiasi duplicazione del presente ebook

Indipendentemente da quale sia il tuo attuale livello e la tua occupazione, siamo certi che troverai in questo ebook un punto di vista alternativo in materia di vendita e venditori, che ci auguriamo possa esserti d'aiuto.

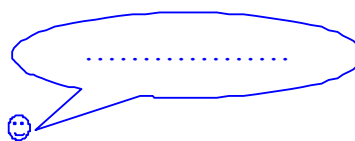
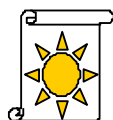
Questo manuale si rivolge principalmente alle persone che sono pronte a mettersi in gioco e sono consapevoli che la **vendita offre un trampolino di lancio per costruire attività imprenditoriali**. Da sempre la vendita è stata oggetto di migliaia di trattazioni, non esiste disciplina che sia stata studiata così a fondo. La storia ci insegna che nonostante il mondo sia pieno di persone di talento, solo quelle che hanno saputo vendere i loro talenti sono riuscite ad avere successo.

La professione del venditore è un lavoro impegnativo e insostituibile e, per questo motivo, è la figura professionale più richiesta in ogni settore. Nonostante l'evoluzione tecnologica e l'affermazione di internet sembrano emarginare tale ruolo, la vendita ricopre una funzione di primissimo ordine. La conferma di quanto stiamo dicendo la si trova nel fatto che **chiunque può mettere on line un sito internet di e-commerce, ma pochissimi**

**sono in grado di trarne profitto.** In questo manuale ti spiegheremo le migliori strategie di vendita apprese in anni di studio, supportate dall'esperienza di migliaia di trattative condotte in prima persona. Descriveremo gli insegnamenti che abbiamo acquisito e le opportunità che gli stessi ci hanno permesso di cogliere.

### **Come leggere questo manuale**

Nel libro collegheremo, dove possibile, le immagini alle parole e soprattutto lasceremo a te la possibilità di farlo tramite degli spazi vuoti. Gli studi in materia di apprendimento dimostrano che il nostro cervello assimila più velocemente se, oltre alle parole, si fissano nella mente delle immagini. Per ottimizzare il tuo apprendimento dunque, useremo dei disegni e dei simboli per semplificare al massimo, sia i concetti, sia le strategie.




Le immagini ti permetteranno inoltre di trovare subito i passaggi riguardanti un determinato argomento soltanto sfogliando velocemente le pagine. Ti suggeriamo innanzi tutto di stampare questo ebook se ancora non l'hai fatto e durante la lettura di munirti di una matita (magari colorata) e sottolinearne i passaggi che ritieni più importanti. Nonostante questo libro nasca come prodotto digitale, non sottovalutare l'importanza di avere tra le mani un manuale cartaceo che puoi personalizzare a tuo piacimento.

Il vero valore aggiunto che gli ebook hanno rispetto ai tradizionali book cartacei è l'immediatezza di poter ottenere le informazioni con un click; la rapidità di poterlo reperire su internet e di poter ricercare nel documento in modo rapido i concetti utilizzando il tasto "TROVA" nel menù. Dato che, se stai leggendo questo manuale, hai già beneficiato dei vantaggi descritti per i prodotti digitali, stampalo e sfrutta anche i vantaggi riservati ai prodotti cartacei.

**Fai dei piccoli disegni a fianco dei concetti che ti sembrano più**

*Disegno libero*



**interessanti:** questo stimolerà entrambi i tuoi emisferi cerebrali e semplificherà l'apprendimento. Per aiutarti nella comprensione ti proporremo spesso degli esercizi che ti permetteranno di capire meglio gli argomenti trattati e i concetti chiave contenuti nei nostri capitoli.

### Legenda dei simboli utilizzati nel manuale

Gli **esercizi** saranno contrassegnati con questo simbolo:



I **concetti importanti** saranno espressi da questa

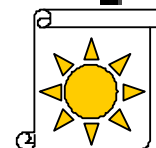
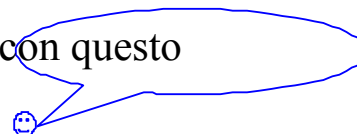
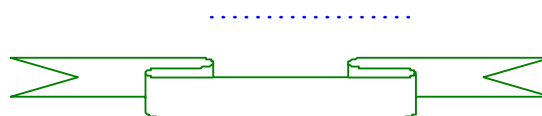


immagine:

I **suggerimenti** saranno contrassegnati con questo



simbolo:



Le **esperienze personali** saranno contrassegnate

con questo simbolo:

Esperienza personale

Gli **spazi vuoti** in cui potrai fare dei disegni a

Disegno libero

tuo piacimento saranno contrassegnati con questi riquadri vuoti:

Tutti i Diritti Riservati – Vietata qualsiasi duplicazione del presente ebook

## **CAPITOLO 1:**

### **Come cogliere le opportunità della vendita**

#### **La vendita nella vita**

*«A dipingere s'impara da soli; ma come vendere i propri quadri: ecco quello che dovrebbero insegnare all'accademia.»*


*Olaf Gulbransson*

Oggi, come mai prima d'ora, imparare a vendere è una competenza dal valore inestimabile poiché la globalizzazione ci permette di acquistare qualsiasi prodotto o servizio proveniente da ogni parte del mondo. Nel campo della vendita, dunque, le possibilità sono sempre in aumento; esistono potenziali clienti sparsi ovunque, interessati a spendere in qualunque settore.

Vediamo innanzi tutto cos'è la vendita e perché è così importante: La vendita è indiscutibilmente alla base di ogni umana interazione con i propri simili, pertanto se pensi che vendere sia semplicemente un'attività lavorativa ti stai sbagliando.

**Ogni scambio d'informazioni tra esseri  
umani implica il condizionamento  
volontario o involontario di ciascuna delle  
persone che prendono parte alla  
conversazione.**

*Disegno libero*



Non esistono scambi comunicativi senza vendita; o tu vendi la tua opinione a qualcuno, oppure lui la venderà a te. Vendere è alla base di ogni umano successo; chiedere al tuo principale un aumento dello stipendio è una vendita che si conclude in due soli modi, o sei tu che riesci a vendere al tuo capo le motivazioni per aumentarti lo stipendio, oppure sarà lui a vendere a te le ragioni per non farlo. Imparare a vendere significa imparare a mettersi in gioco, imparare ad accettare le diversità delle persone e superare gli ostacoli.

La vendita, per quanto ci riguarda, è una meravigliosa metafora della vita. Il superamento di ogni trattativa equivale al superamento degli ostacoli che la vita presenta. Se dalla trattativa si esce vincenti si prosegue, se diversamente non si riesce ad uscirne come desiderato, si impara, ci si migliora e si fondano le

Tutti i Diritti Riservati – Vietata qualsiasi duplicazione del presente ebook

basi per affrontare al meglio la sfida successiva. La maggior parte delle persone non sono abituate a cogliere le sfide e a risolvere i problemi; passano la vita cercando di evitare gli ostacoli invece che imparare ad affrontarli e trasformarli in benefici. I problemi possono essere trasformati in opportunità e un abile venditore lo sa. Impara a vendere e imparerai a cogliere al meglio tutte le opportunità che la vita riserva.

**INSEGNAMENTO n. 1: non esistono scambi comunicativi senza vendita; o tu vendi la tua opinione a qualcuno, oppure lui la venderà a te.**

### **La vendita come attività**

*«Se non hai niente da vendere e ti limiti solo ad acquistare, sei destinato ad impoverirti in breve tempo.»*

*Paolo Scaravaggi*

Se prendessimo cento persone qualsiasi e chiedessimo loro chi sogna di essere un venditore, molto probabilmente soltanto una piccolissima parte risponderebbe affermativamente. Se alle stesse persone chiedessimo chi volesse essere un funzionario

commerciale, con molta probabilità il numero dei nostri candidati aumenterebbe. Se, nuovamente, proponessimo la stessa cosa con varie altre sfumature linguistiche come ad esempio: area manager, key account, sales manager ecc. siamo certi che il numero di risposte affermative aumenterebbe improvvisamente.

*Perché?* Perché nel caso specifico della parola venditore, l'immaginario collettivo ci ha abituati ad associare significati spesso negativi. Quando si pensa allo stereotipo del venditore, molta gente (soprattutto in Italia) lo identifica come una persona insistente e opportunistica. In questo manuale imparerai che la professione del venditore è tutt'altro, e che **la vendita è una tra le più importanti abilità per creare una qualsiasi attività imprenditoriale.**

Partiremo da questo concetto per familiarizzare con una visione decisamente più ampia della figura del venditore. Pensa a quanti prodotti e quante invenzioni non sarebbero mai state diffuse senza l'attività dei venditori; pensa alla distribuzione capillare dei farmaci, ai prodotti medicali e a tutti quegli oggetti o servizi che quotidianamente utilizziamo. Il venditore è una figura importante

e indispensabile per la società. Ogni prodotto e ogni servizio viene proposto e venduto da vari intermediari creando ricchezza diffusa, infatti il commercio e i commercianti in genere apportano ricchezza nella società e nei luoghi in cui operano, aumentando di fatto la qualità della vita dei loro clienti. In ogni area e in ogni settore esistono possibilità per intraprendere con successo svariate attività legate alla vendita.

Individua in base alla tua personalità un settore ad alto potenziale che ti permetta di esprimere al meglio i tuoi talenti. Per esempio se hai una predilezione per l'informatica sarà molto più semplice per te creare valore in quel settore; potresti iniziare vendendo software. Se al contrario la tua passione riguarda la moda, sarà molto più semplice per te dedicarti alla vendita di capi e accessori d'abbigliamento. Seguire i tuoi punti di forza è di vitale importanza soprattutto all'inizio di questa impegnativa attività.

Investire tempo ed energie quotidianamente nelle tue passioni ti permetterà di trarre soddisfazioni indipendentemente dall'entità dei risultati iniziali. Questo semplice suggerimento potrebbe sembrarti ovvio, ma se lo fosse non si spiegherebbe come mai la

maggior parte delle persone ripieghi su lavori che non ha mai desiderato.

**Ti esortiamo a essere l'artefice delle tue scelte, quindi prendi una decisione che soddisfi le tue aspettative, e non permettere che le perplessità inibiscano la tua crescita.**

### **Esercizio: trova il tuo talento**



Ora ti proponiamo un semplice esercizio per aiutarti a comprendere il livello di soddisfazione della tua attuale attività e spingerti a migliorarlo qualora non sia per te sufficientemente gratificante. Se sei soddisfatto dei tuoi guadagni e della tua attuale professione e pensi di non aver bisogno di migliorare niente, puoi saltare l'esercizio.

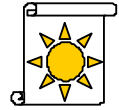
Se hai deciso di fare questo esercizio è perché vuoi migliorare la tua attività o più semplicemente perché desideri ottenere compensi maggiori; pertanto dovrai innanzi tutto comprendere quali sono le tue abilità per trovare un'attività in grado di riconoscere, anche economicamente, il tuo valore.

**Quali sono le tue abilità e perché il mercato dovrebbe essere disposto a riconoscerti un ritorno economico maggiore?**

1. ....
2. ....
3. ....

Se hai accettato di fare questo esercizio, e hai ben chiaro almeno tre motivi per cui dovresti essere pagato di più, sei a un buon punto, diversamente sforzati di trovarli. Chiediti ora se l'attuale settore o professione che stai esercitando può beneficiare delle tue caratteristiche.

**Se, ad esempio, tra le tue motivazioni hai scritto che dovresti meritare una ricompensa maggiore perché hai una conoscenza molto al di sopra della media sulla tecnologia elettronica, ma il settore in cui attualmente operi non può trarne beneficio, molto probabilmente dovrai trovare riscontro in un settore differente.** Quanto detto è un concetto che potrebbe sembrare scontato, e proprio per questo motivo viene spesso e volentieri sottovalutato.



*«Tanta gente è insoddisfatta dei propri ritorni economici, crede di meritare di più semplicemente perché ha qualcosa in più, e non si preoccupa di capire se il proprio lavoro possa beneficiare di quel qualcosa in più di cui dispone.»*

*Gian Luigi Torricoda*

Prendi coscienza di quelle che sono le tue attitudini e scopri come poterle valorizzare! Adesso che sei consapevole delle tue potenzialità prova a esprimere in termini economici quale potrebbe essere il tuo giusto compenso.

.....

Come potresti ottenerlo? In quale settore? Compiendo quali azioni?

.....

**Tutti abbiamo un valore; in questo manuale scoprirai come conoscerlo e aumentarlo!** Per far questo, analizzeremo varie strategie e vedremo in quali modi possiamo aumentare il nostro ritorno in termini economici e di soddisfazione personale, seguendo le nostre abilità e le nostre passioni.

**INSEGNAMENTO n. 2: Prendi una decisione che soddisfi le tue aspettative, e non permettere che le perplessità inibiscano la tua crescita.**

### **Professionisti e dilettanti**

*«Soltanto facendo ciò che adori fare potrai farlo veramente molto bene e proprio perché saprai farlo bene il mercato ti riconoscerà i successi economici ai quali aspiri.»*

*Gian luigi Torcicoda*

Come in tutte le categorie, dallo sport alle altre professioni esistono principalmente due tipi di soggetti praticanti: i professionisti e i dilettanti. **La differenza fondamentale tra professionisti e dilettanti è la motivazione che li spinge a fare una determinata cosa.** Analizzando le caratteristiche che contraddistinguono i professionisti, possiamo dire che perseguire un obiettivo richiede tantissima determinazione; i professionisti sono determinati! **I professionisti sono coloro che, nonostante le avversità, perseverano senza tregua verso un obiettivo che hanno chiaro nella loro mente.** Nella tabella successiva

analizzeremo alcune delle caratteristiche più comuni che abbiamo riscontrato per entrambe le categorie:

<b>I professionisti</b>	<b><i>I dilettanti</i></b>
Imparano costantemente	<i>Credono di possedere già tutte le qualità indispensabili per avere ottimi risultati.</i>
Si circondano di persone più brave	<i>Non hanno bisogno di nessuno (non hanno allenatori)</i>
di loro (hanno allenatori) Cercano consigli da esperti e da	<i>Non vogliono consigli o li accettano da voci non autorevoli</i>
persone autorevoli	<i>Non frequentano corsi di formazione</i>
Frequentano corsi di formazione	<i>Cercano scuse</i>
Cercano soluzioni	<i>Temono i cambiamenti</i>
Promuovono i cambiamenti	<i>Lavorano malvolentieri</i>
Lavorano con più determinazione	<i>Lavorano perché devono</i>
Adorano quello che fanno	<i>Hanno obiettivi bassi o spesso assenti</i>
Cercano obiettivi ambiziosi	<i>Credono di non potercela fare</i>
Credono di poter riuscire	<i>Sanno quello che non vogliono</i>
	<i>Non commettono mai errori (secondo loro)</i>

Sanno quello che vogliono  
 Commettono errori e imparano  
 da  
 essi

Tutti i Diritti Riservati – Vietata qualsiasi duplicazione del presente ebook

Hanno un metodo da seguire

*Improvvisano*

A fronte di quanto espresso nella tabella precedente ti invitiamo a riflettere sulla tua situazione. **Personalmente crediamo che la vita sia talmente breve per essere sprecata nel fare ciò che non si desidera realmente.**

*Tu cosa stai facendo?* Scopri cosa stai facendo e il perché lo stai facendo e se corrisponde a ciò che desideri realmente fare. Non stiamo dicendo che sia facile perseguire obiettivi, stiamo dicendo che sarebbe molto più stimolante avere degli obiettivi ambiziosi, in modo tale da dare più valore alla propria vita. Gli obiettivi e il successo non riguardano soltanto l'attività lavorativa, ma considerando che tranne in rari casi, la maggior parte del tempo di una persona è speso lavorando, riteniamo doveroso iniziare a trarre soddisfazione partendo proprio dalla sfera lavorativa. Qualunque sia il tuo obiettivo, preoccupati di perseguirlo nel modo più professionale possibile.

Studi recenti dimostrano che il successo è una conseguenza del "far bene qualcosa", e per farla bene abbiamo bisogno di passione.



Tutti vorremmo un professionista al nostro servizio e dunque dobbiamo anche esserlo, quando tocca a noi proporre i nostri prodotti o servizi. La vendita non mente, questo è un altro motivo per cui consigliamo la formazione che si acquisisce con la professione del venditore: **se sei bravo ottieni risultati e diventi un professionista; se rimani un dilettante avrai risultati mediocri.**

Diventa al più presto un professionista! *Come si diventa un professionista?* A questo punto dovresti avere ben chiaro il concetto che un professionista lo si diventa facendo bene la propria attività e nuovamente ti ricordiamo che per far bene qualcosa devi desiderarlo, soltanto così potrai affrontare gli ostacoli.

**INSEGNAMENTO n. 3: i professionisti sono coloro che nonostante le avversità perseverano senza tregua verso un obiettivo che hanno chiaro nella loro mente.**


**Venditore autonomo o subordinato**

Se intendi lavorare come venditore alle dipendenze di un'azienda ti consigliamo di contrattare benefit, premi, carriera, e puntare a divenire capo area, manager o direttore commerciale poiché, restare venditore dipendente di un'azienda troppo a lungo, potrebbe diventare poco motivante e anche poco remunerativo. La motivazione è fondamentale; se non hai una forte motivazione in ciò che stai facendo, non lo farai mai bene. La motivazione deve essere rivolta alla crescita e deve essere continuativa. Alle dipendenze di un'azienda, la motivazione con il tempo purtroppo si spegne, così come si affievolisce qualunque motivazione in qualsiasi mansione o lavoro. **La vendita è un'attività che cresce e prospera solo se c'è la motivazione continua!** Per quanto ci riguarda abbiamo deciso di affrontare la professione del venditore come agenti di commercio.

**Consigliamo di iniziare il “gioco” trattando una sola azienda, ma prevedendo sin dall'inizio un inquadramento di tipo autonomo plurimandatario.**

Questo ti permetterà di non avere legami troppo stretti con la prima azienda e, al

*Disegno libero*



contempo, di acquisire altre rappresentanze senza che vi siano troppi ostacoli.

Se inizi la tua carriera come dipendente o come agente di commercio monomandatario, difficilmente riuscirai a modificare il tuo inquadramento senza inclinare i rapporti in atto. L'azienda per la quale lavori difficilmente accetterà che il tuo tempo venga utilizzato anche per altre aziende o altre attività se sei monomandatario; diverso è se plurimandatario lo sei già sin dall'inizio.

Essere monomandatari, secondo noi equivale a essere dipendenti ma senza la sicurezza del posto di lavoro. Nel corso del manuale ti mostreremo le problematiche e i tranelli nei quali i venditori spesso si arenano, e ti illustreremo i sistemi per uscirne illesi.

**INSEGNAMENTO n. 4: la motivazione è fondamentale; se non hai una forte motivazione in ciò che stai facendo, non lo farai mai bene.**

## RIEPILOGO DEL CAPITOLO 1:

- INSEGNAMENTO n. 1: non esistono scambi comunicativi senza vendita; o tu vendi la tua opinione a qualcuno, oppure lui la venderà a te.
- INSEGNAMENTO n. 2: prendi una decisione che soddisfi le tue aspettative, e non permettere che le perplessità inibiscano la tua crescita.
- INSEGNAMENTO n. 3: i professionisti sono coloro che nonostante le avversità perseverano senza tregua verso un obiettivo che hanno chiaro nella loro mente.
- INSEGNAMENTO n. 4: la motivazione è fondamentale; se non hai una forte motivazione in ciò che stai facendo, non lo farai mai bene.

# PAOLO SCARAVAGGI & GIAN LUIGI TORCICODA

**Capitolo 1 estratto da:**

## **LA RICCHEZZA DELLA VENDITA**



**Tutto Ciò che Bisogna Sapere per Cogliere le  
Opportunità di Vendita**