

## Ma quale talento?

Opinione diffusa: Venditori si nasce!

E' proprio la realtà? Corrisponde a: "Signori si nasce! Ed io, modestamente, lo nacqui." ?

Il talento occorre, certamente, altrettanto come occorre talento per essere bravi cuochi, bravi artigiani, bravi investigatori... Forse **serve talento per essere bravi in qualsiasi cosa**. A tutti è capitato di parlare con venditori di successo che hanno il senso innato della vendita e, proprio per questo, spesso non sanno dire come riescono a farlo. **La capacità innata**, ci hanno insegnato Bandler e Grinder, è qualcosa che noi abbiamo senza sapere di averla: una "**competenza inconsapevole**". Ma è davvero solo questione di capacità innate? Di senso della vendita? Oppure c'è una "**struttura della magia**" che è possibile replicare? E se c'è, possiamo comprendere quale sia e come modellarla? Ho incontrato molti venditori nella mia vita, bravi, più bravi, meno bravi e... per niente bravi. Sarebbe utile conoscere la distribuzione statistica tra questi "gruppi"?

Ieri ho fatto un intervento di formazione come Coach ad un imprenditore sul tema della vendita; il suo problema era semplice: "**Io sono di estrazione tecnica, non so vendere, non lo ho mai fatto. Quando incontro i clienti gli spiego cosa facciamo e come lo facciamo bene, se conoscono qualche nostro cliente la cosa funziona ma, oggi, il fatturato della mia azienda è passato da 1,7 milioni a 800 mila euro... Cosa devo fare?**"

Oggi mi ha chiamato appena uscito dall'incontro con un nuovo cliente: era entusiasta. Sono forse un mago io? Certamente no, probabilmente sono solo riuscito a trasferire un approccio al "**modello di vendita**" ad una persona che ha saputo applicarlo subito ed ha verificato la potenzialità.

Francesco ha ancora molta strada da fare, ma sono certo che la motivazione non gli manca, sarà pure **per cause di forza maggiore**, come qualcuno dice, può darsi, ma ognuno trova la motivazione dove può e riesce. L'importante è averla la motivazione.

Allora **possiamo ancora dire che vendere è solo questione di talento?** Di predisposizione naturale? Probabilmente no, di certo occorre una adeguata intelligenza, - ma, Q.B. - (quanto basta), così come occorrono tutte le doti e le capacità e l'intuito di cui possiamo disporre. Tutte, ma probabilmente nessuna è assolutamente discriminante. Insomma **vendere probabilmente non è un'arte, ma un mestiere che si può imparare**. Un bel mestiere, se fatto con passione, una professione necessaria ed utile in cui è possibile trovare la soddisfazione personale e professionale, ma non è una capacità innata la quale o si ha o non si ha.

Vendere è come aggiustare un tubo, come cucinare un piatto, come riparare un motore, come fare analisi matematica: tutte cose che riusciamo ad imparare se lo vogliamo. L'intelligenza e la creatività aiutano, tanto quanto aiutano per qualsiasi mestiere si intraprenda.

In definitiva, **vendere bene si può, vendere meglio si deve**. Questo è il solo modo in cui possiamo iniziare veramente a **vendere di più**.