

GESTIONE D'IMPRESA

di EROS TUGNOLI

Per vendere bisogna essere portati!

Questa affermazione è ancora piuttosto frequente, soprattutto da chi non conosce la vendita. Ma è un fake, usato come motivazione per giustificare l'assenza di questa competenza. In realtà, si può apprendere come qualsiasi altra conoscenza.

Venditori si nasce o si diventa? - Quante volte abbiamo detto o sentito questa domanda, dove al posto della parola " venditore " c'era di volta in volta " calciatore "; " artista "; " pilota "? Innumerevoli; ma la discussione successiva finiva sempre in un punto: chi sosteneva che " XXXX " si nasce, era sempre per giustificare o un suo fallimento o un suo desiderio di non voler darsi da fare per apprendere una nuova conoscenza, quindi non studiare, non applicarsi, non sacrificarsi, non dedicargli del tempo.

Pensate se i nostri figli, adolescenti e non, ci dicessero: " Non sono portato per la scuola! " oppure: " Normale che mi boccino, studenti si nasce! ". Non credo che la reazione del genitore sia di dargli ragione, accettando il fatto che non si impegnino per studiare meglio e di più.

Affermare che per una qualsiasi competenza uno debba essere " portato ", significherebbe accettare il fatto che le nostre attitudini siano già presenti alla nascita, quindi **scritte nel DNA** . Allora perché fare l'orientamento scolastico, i test attitudinali, i colloqui di selezione? Basterebbe un tamponcino con prelievo salivare e il test del DNA ci direbbe se siamo violinisti o chef, commercialisti o cantanti.

A questo punto, gli assertori del " *si nasce!* " citano esempi di persone famose, conosciute, che sono diventate dei fenomeni nel loro settore: Maradona, Ronaldo, Kobe Bryant.

A parte il fatto che si tratta di **persone straordinarie** , quindi di eccezioni rispetto alla massa, sicuramente in questi esisteva qualcosa di caratteriale, di unico, ma che è stato esaltato da altri 2 fattori: l'ambiente circostante e l'impegno assiduo nella loro attività.

Maradona sarebbe diventato il più grande calciatore del mondo se fosse nato in una famiglia ricca invece che nel quartiere disagiato nella periferia di Buenos Aires, passando gran parte del tempo per strada giocando a pallone come tutti i ragazzini poveri della sua città?

Ese **Ronaldo** fosse nato in Nuova Zelanda, sarebbe diventato un calciatore? Forse un rugbista degli All Blacks, forse!

Kobe Bryant si allenava il doppio dei suoi colleghi dell'NBA, per poter competere ai massimi livelli e alla sera non usciva con loro a far baldoria.

Questi esempi possono sembrare paradossali, in realtà la scienza afferma che ciò che noi siamo dipende solo in minima parte (circa il 10%) da caratteristiche innate, ma il restante 90% è modificato dall' **ambiente circostante** . Sicuramente quando si trova il mix tra predisposizione e tanto, tanto, tanto lavoro e studio, esce il fenomeno. Però nel calcio o in altri sport, i fenomeni si contano sulle dita della mano, ma esistono altre centinaia di migliaia di ottimi professionisti che vivono molto bene anche senza essere dei fenomeni.

E nel mondo del lavoro? Consulenti, fiscalisti, professionisti sono concentrati sulle loro competenze, sul servizio e la consulenza che danno ai clienti. Ma i clienti bisogna averli.

Occorre essere visibili e farsi trovare (**marketing**), bisogna convincerli a scegliere noi e non altri (**vendita**), dobbiamo poi fidelizzarli e mantenerli (**post-vendita**).

Queste competenze non si apprendono all'Università e probabilmente non sono nel nostro DNA: ma ci sono infinite possibilità di studio e approfondimento, sia in presenza sia online.

Quindi, se come me non siete Pavarotti o Valentino Rossi, studiate marketing e vendite: avrete tanti clienti e, soprattutto, i migliori che desiderate.