

di **STEFANO DONATI**

I tipici errori dei venditori

La vendita è una professione impegnativa che richiede abilità e dedizione.

Anche i venditori più esperti possono compiere errori che producono conseguenze negative sulle prestazioni. Oggi mettiamo in luce alcuni errori comuni commessi dalla forza vendita.

Non comprendere le esigenze del cliente - Uno degli errori più gravi che commettono i venditori è non indagare sulle esigenze del cliente e dimostrarsi indifferenti al fatto che quel prodotto/servizio sia o meno necessario per la persona che hanno di fronte. Per evitare questo errore, i venditori dovrebbero fare emergere con domande mirate anche i bisogni latenti e modellare la proposta in base alle necessità.

Mancanza di preparazione - Un altro errore comune commesso dai venditori è quello di non prepararsi adeguatamente alla trattativa. Ciò può includere non eseguire ricerche sul cliente, non avere una presentazione ben collaudata e non possedere un'approfondita conoscenza dei propri prodotti e servizi.

Non dare seguito - Molti venditori commettono l'errore di non dare seguito alla prima visita, perdendo così l'opportunità di chiudere una vendita. I commerciali dovrebbero sempre contattare i potenziali clienti dopo ogni incontro, anche tramite una semplice e-mail, per ribadire i vantaggi che possono offrire e porre le basi per i passi successivi.

Essere troppo invadenti - Un altro errore comune commesso dai venditori è essere eccessivamente pressanti. Questo atteggiamento può mettere a disagio i clienti e spingerli a disinteressarsi all'offerta. Per evitare questo errore, i venditori dovrebbero sempre rispettare gli spazi del cliente e non condurlo con insistenza ad un acquisto inappropriato.

Non costruire relazioni - Uno degli aspetti più importanti delle vendite è costruire relazioni. Molti venditori commettono l'errore di concentrarsi esclusivamente sulla vendita e trascurano la costruzione del rapporto con il cliente. Questa può essere un'occasione persa per creare una relazione di lungo termine. Per trasformare la percezione che il cliente ha su chi vende e diventare un vero partner, va cambiato passo. I veri professionisti della vendita, oltre ai prodotti, forniscono continue informazioni che semplificano la vita, coinvolgono, offrono opportunità ed emozionano i loro clienti.

Non chiudere la vendita - Uno degli errori più grandi che commettono i venditori è non chiudere la vendita. Ciò può accadere per diversi motivi, tra cui l'incapacità di rispondere alle obiezioni, la mancata presentazione del vantaggio competitivo e, in alcuni casi, l'omesso invito all'acquisto. Per evitare questa *impasse*, i venditori dovrebbero smettere di parlare di prodotti e concentrarsi sulla trasformazione che possono conferire al cliente. La gente è interessata all'effetto che il prodotto garantisce, non al prodotto in sé. Fino a quando i venditori insisteranno a parlare solo delle caratteristiche di prodotti e servizi, incontreranno grosse difficoltà a motivare i clienti ad acquistare.

Non imparare dagli errori - Infine, un errore frequente che molti venditori commettono è non imparare dagli errori compiuti. Ciò porta a una mancanza di progressi, con conseguente stagnazione delle vendite. Per evitare questo errore, i venditori dovrebbero sempre prendersi il tempo per riflettere sulle proprie prestazioni di vendita per migliorare la strategia adottata.

In conclusione, la vendita è una professione impegnativa che richiede molta abilità e dedizione. Le possibilità di mancare l'obiettivo sono numerose, a volte imponderabili. Proprio per questo, comprendendo gli errori comuni sarà più facile evitarli, aumentando le percentuali di chiusura.