

# Non vuoi una rete vendite perché non ti serve a niente.

*La creazione di una rete commerciale è un vero e proprio lavoro, con una sua complessità e che richiede competenze non improvvisazione.*



Ovviamente il titolo è provocatorio e se hai un'impresa che, in un modo o nell'altro, arranca e sopravvive, sai benissimo che ti trovi sempre ad essere il motore di tutto.

**Fai da commerciale e da stratega delle tue politiche aziendali. Ma fai anche da commercialista interno e da capo del personale.**

Poi, magari, hai tua moglie che ti aiuta al banco e tua figlia che ti sbriga la contabilità.

**Da anni ottieni sempre gli stessi risultati e te li fai bastare.**

**Ma il grande salto di qualità non lo hai mai fatto.**

Ti ci sei abituato, ormai, e sei arrivato alla constatazione che più di così non riuscirai ad ottenere.

**Ti voglio dare una notizia: NON È COSÌ!**

Magari avrai pure provato a creare una tua rete vendite ma ti sei ritrovato soltanto con dei disperati che, senza arte né parte, si sono presentati ai tuoi colloqui e poi, una volta selezionati ed inseriti, non hanno portato un piffero e hanno accampato pure diritti alla buona uscita o sul portafoglio clienti assegnato.

Questo ti ha fatto pensare che la rete vendite è solo un fastidio.

La verità è che, anche per fare quel mestiere lì, bisogna avere le competenze adeguate.

**Un tempo, l'imprenditore faceva tutto lui, compresa la creazione e la gestione della rete vendite e gli andava pure bene.**

Perché?

Solo perché non c'era l'esagerata offerta che abbiamo oggi su qualunque prodotto o servizio e magari non c'era neanche l'online e quindi, adesso, bisogna tener testa a tante più cose di un tempo.

**Oggi bisogna mettere in conto che anche la creazione di una rete vendite ha dinamiche che non sono più quelle di una volta.**

Ecco perché è necessario conoscere le strategie adeguate per fare quel mestiere lì.

A cominciare dall'annuncio di vendita e dallo stile di selezione o dei colloqui.

Perché è cambiato anche il candidato tipo.

Un tempo arrivava da te qualche giovane volenteroso, con la voglia vera di dimostrare a sé stesso e agli altri che poteva aspirare al successo anche senza un posto fisso e facendo pure

l'agente di commercio.

Oggi ti arriva quello con la laurea in "spocchiologia applicata al fancazzismo" che nulla è all'altezza delle sue aspirazioni dovute al titolo di studio conseguito e che prima ancora di capire cosa stai cercando e se lui fa al caso tuo, ti domanda subito quanto guadagnerà, se c'è il fisso, se gli dai benefit e amenità del genere.

**È chiaro che ti è passato l'estro e la fantasia di pensare di strutturare una rete vendite.**

**Ma ti posso assicurare che le reti vendite si possono ancora creare, con esiti convincenti e persone valide.**

**Ma bisogna anche essere franchi.**

Se vuoi serietà e professionalità devi dimostrarle prima tu. Purtroppo, non è raro assistere a selezioni in cui è sin troppo chiaro da subito che si sta cercando solo "carne da macello" e che di quei candidati, in fondo, non importa granché neanche a chi li sta valutando, nella semplice ed errata considerazione che "tanto se vendono li pago una porzioncina del tutto e se non vendono non ci ho perso niente".

A parte che gli avrai dedicato tempo per i colloqui, per la formazione e quindi non è così vero che non ci hai perso niente, ma il presupposto è sbagliato all'origine.

Nessuno si vuole sentire "usato" solo per farti da "kamikaze", ma tutti vorrebbero trovare un ambiente nel quale si possa davvero aspirare ad una reale crescita professionale.

Probabilmente non sei l'azienda che possa garantire tutto questo ed allora non ha senso pensare che "non ci sono più i venditori di una volta".

**Se, invece, pensi di essere realmente all'altezza di avere una tua rete vendite, allora devi innescare i giusti meccanismi che ti portino a crearla correttamente.**

**Certo, capisco che ti comporterebbe un impegno al di sopra**

**delle tue possibilità**, perché devi anche mandare avanti la baracca, ma ciò non significa che debba privarti dei vantaggi che una rete vendite valida possa comportare per te e la tua azienda.

**Ma una rete vendite deve anche essere gestita adeguatamente** – una volta creata – perché altrimenti, in poco tempo, sei punto e daccapo perché se ne scappano tutti.

**Una rete vendite come la intendo io ti permetterebbe di arrivare dove da solo non arriverai mai e di aumentare esponenzialmente il tuo fatturato. E scusa se è poco!**

Allora, cosa fare?

Come minimo parlarne! Non ti costa nulla!

**Prenota un appuntamento con me DA QUI e scoprirai che si può fare!**

Mauro