

Sbagliare adesso: opzione non contemplata.



Ti sarò capitato di pensare “ma chi me l’ha fatto fare”...

Magari con il rimpianto di non aver accettato il posto fisso che tuo padre aveva fatto di tutto per farti avere presso la banca dove lavorava quell’amico di famiglia, dove avresti fatto carriera facilmente e senza tutti i problemi che ti sei sobbarcato volendo aprire un’azienda a tutti i costi.

Magari non avresti avuto la casa o l’auto che hai, o il tuo conto in banca, ma non saresti stato così in apprensione per il futuro della tua realtà.

La verità è che quando si fanno scelte come la tua, in fondo

non si sceglie mai davvero ma si segue quel "sacro fuoco" maledetto (benedetto) che hai dentro e che ti fa intravedere la possibilità di aspirare a qualcosa di più di "una donna e di un impiego in banca", come cantava il grande Gino Paoli.

Sei tra quelli che ha sempre voluto creare qualcosa che gli sopravvivesse e che potesse generare lavoro e soddisfazioni per se e per gli altri.

Non un sognatore ma piuttosto un gladiatore, un combattente, che vuole essere artefice del proprio destino e non succube di uno statico stipendio fisso senza grandi ambizioni.

Ma da qualche tempo stai soffrendo perché il momento è quello che è.

È inutile negarlo, ma quello che stiamo vivendo è la situazione peggiore che ci potesse capitare.

E come tale rende ogni azione, effettuata di conseguenza, priva di ogni conferma storica poiché mai resasi necessaria prima, oltre che dall'esito spesso incerto per la particolare situazione di difficoltà indotta dal contesto che si è venuto a creare.

La sensazione è quella di un'opprimente percezione di correre comunque il rischio di sbagliare ad ogni cosa che si faccia.

Quando accadeva in tempi normali avevi (forse) la possibilità di recuperare, se sbagli ancora adesso rischi seriamente di farti del male.

Perché le condizioni date non sono quelle solite e stai già soffrendo di tuo senza nemmeno il bisogno di sbagliare decisioni...

In una situazione del genere serve avere il coraggio di cambiare.

Cambiare il modo di fare le cose, il sistema di venderle, il

modo di cercare i clienti, ...

Ecco che in questo scenario diviene opportuno e necessario parlare di rete vendite.

Premesso che lo stato di emergenza e la pandemia non dureranno eterni, ci sarà nuovamente il momento in cui le visite commerciali ritorneranno ad essere la normalità – al posto delle tanto enfatizzate videochiamate online – ed è quindi necessario farsi trovare più che pronti.

Ma anche adesso si va comunque, seppur armati di mascherina.

Ma tra un po' sarà necessario aggredire il mercato di chi ce l'avrà fatta e non avrà chiuso nel frattempo (*a prescindere dal considerare che potresti rischiare di essere tra questi se non ti muovi in maniera corretta e soprattutto velocemente*), con una forza e una determinazione che solo un vero venditore riesce ad esprimere di fronte al proprio potenziale cliente.

Anche gli scenari del mondo del lavoro sono cambiati, non solo a seguito di questa pandemia ma già da un pezzo e adesso le dinamiche che debbono animare la ricerca di agenti/venditori sono diverse da un tempo.

Per garantirsi una rete vendite che abbia possibilità di consolidarsi all'interno della tua realtà bisogna ragionare su un **parametro essenziale: la fiducia.**

Devi mettere le persone nella condizione di avere fiducia nel tuo progetto di crescita, evidenziando chiaramente che non stai cercando solo "carne da macello" e che non sei messo lì – ogni due per tre – pronto a proporre l'ennesima inserzione di ricerca venditori (per l'assurdo turn-over che genererai di conseguenza al cercare solo "kamikaze").

La pandemia ha reso tutto ciò ancora più stringente.

Le persone non vogliono più perdere tempo, nemmeno i giovani e giovanissimi che di tempo ne avrebbero, anche per fare certe

esperienze.

Ormai si ha molta sfiducia nel prossimo e la sensazione è quella che il tempo non basti più e che ogni minuto sprecato allontani sempre di più dal momento della propria realizzazione umana e professionale.

Piuttosto che sprecare del tempo su offerte di lavoro che fanno puzza di "farlocco", i giovani di oggi preferiscono stare a casa con i genitori, aspettando l'occasione propizia.

Testo adeguato, colloqui adeguati e formazione adeguata: queste sono le caratteristiche per presentarti adeguatamente alla tua rete vendite in fase di creazione.

Poi, però, devi avere immaginato un'organizzazione "a monte" che la metta in condizione di avere "linfa vitale" per lavorare bene sul serio.

Parlo soprattutto di tutti gli strumenti che agevolino l'azione sul mercato dei tuoi venditori.

Perché il marketing e la comunicazione sono una tua competenza e non degli agenti di commercio!

Per avere le carte in regola ed aspirare ad avere una propria rete vendite, bisogna essere "mentalizzati" realmente ad una nuova impostazione aziendale, che privilegi l'azione "massiva" sul territorio e non più l'azione di "cesello" che hai sempre fatto personalmente con il tuo passaparola e le tue conoscenze dirette.

Per fare questo devi avere gli strumenti di cui sopra.

Ma devi anche avere chi si occupi di tutto ciò, perché, nel frattempo, devi pure "mandare avanti la baracca" per mettere il piatto in tavola ogni santo giorno.

E siccome tutto questo è un altro mestiere rispetto a quello che già fai, sarà magari e forse meglio che ti rivolga al

professionista adeguato.

Una rete vendite ti permette di arrivare dove da solo non arriveresti mai. Oggi più che mai.

Ne vogliamo parlare?

È GRATIS!

Prendi appuntamento con me da **QUI!**

Mauro