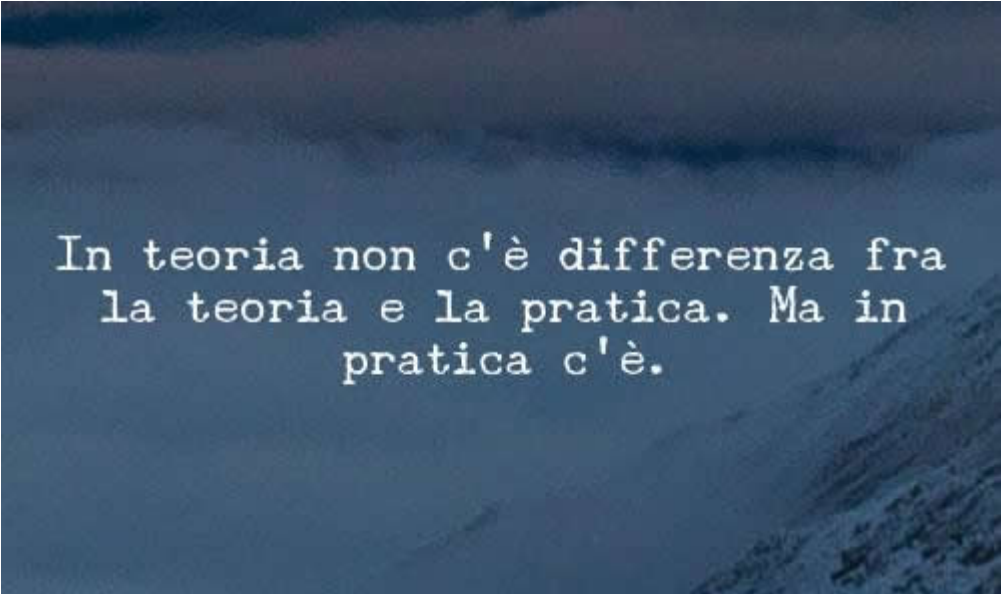


Tra teoria e pratica.



In teoria non c'è differenza fra
la teoria e la pratica. Ma in
pratica c'è.

Appena poco poco giri un attimo sul web fai fatica a districarti tra la miriade di cosiddetti formatori, consulenti, specialisti e “guru” della vendita.

Praticamente ci sono più persone che ti raccontano come vendere alla grande i tuoi prodotti o servizi di quanti in realtà abbiano mai venduto davvero qualcosa di concreto.

Tanti teorici, nessun venditore di mestiere.

In teoria sanno tutto sulla vendita e sulle sue dinamiche, in pratica sono solo bravi a promuovere l'idea che i loro corsi o la loro teoria siano sempre e comunque applicabili alla tua pratica.

Corsi che costano pure un accidente (senza nemmeno considerare i costi delle trasferte per raggiungere la sede del corso di turno...) e senza che abbiano mai avuto un contatto vero e reale con il tuo business, perché mai questi geni si “sporcheranno le mani” a calarsi davvero nella tua realtà e mettere in pratica le stesse amenità che pontificano in teoria.

A volte non sono nemmeno veri corsi ma delle semplici dritte (spesso davvero banali e tratte da piccole considerazioni, ovvie e intuitive, su azioni da intraprendere nella pratica quotidiana, che se ci ragioni un attimo ci arrivi anche da solo senza pagare nulla...) e che comunque hanno pur sempre

l'obiettivo di "smentirti" qualche centone per venderti l'illusione della soluzione ai tuoi problemi.

Avete mai visto un curriculum di questi signori?

Sapete se hanno mai avuto esperienze da venditori "veri" presso aziende "vere" che gli abbiano mai affidato un mandato?

Sapete che risultati hanno avuto presso le aziende per cui hanno fatto i venditori, se mai lo hanno fatto davvero?

Quanto sono durati presso queste aziende?

Hanno mai dovuto affrontare problematiche vere sul campo, generate da cattiva organizzazione della mandante o da incidenti di percorso non prevedibili nella semplice teoria?

Perché, caro lettore, esiste un adagio che recita "Chi sa, fa. Chi non sa, insegna".

Io sono praticamente l'unico, tra chi si definisce esperto della vendita, che spiattella ai quattro venti il proprio curriculum e che racconta cosa ha fatto davvero nel bene e nel male, successi e insuccessi.

Comprensivo di scelte giuste e scelte sbagliate.

Perché dal mio curriculum si vedono e si intendono chiaramente.

Ecco perché io pontifico poco (quasi nulla) e quando lo faccio è per mettere a fattor comune gli insegnamenti che ho ricevuto, io per primo, da esperienze vere, vissute sulla strada e sul campo.

Io non vendo corsi "in scatola di montaggio" o "prêt-à-porter", facili da comprare, incogniti da applicare.

Io vendo me stesso.

Ci metto la faccia ma anche la mia concreta competenza, calata nelle situazioni reali e acquisita in situazioni reali.

Ecco perché mi propongo, alle aziende che volessero la mia consulenza, come elemento "*inside*" e non solo come "somministratore di corsi".

Quelli posso anche farli, come è accaduto nel passato anche recente, ma

il mio valore aggiunto è che io vengo a lavorare presso la tua

azienda e divento uno dei tuoi.

E per fare questo me ne assumo oneri e onori. Se non va come ci si aspetta mi prendo anche le critiche a differenza di chi vende corsi e teoria che quando non funzionano (spesso) potranno sempre “farla franca” dicendoti che non sei stato capace di applicarli ed è colpa tua.

Loro cadono sempre in piedi, io ci investo in prima persona.

Sarà che ho sempre sposato la teoria del “venditore-operaio” e che ho sempre creduto che bisogna lavorare tanto ed in prima persona per ottenere risultati, piuttosto che credere nel comprare soluzioni “precotte” che ti risolvano la vita.

Un business è fatto di tanti aspetti, spesso non pianificabili “a monte”.

È intuizione ma anche esperienza vissuta, è attenzione ai costi ma necessita di investimenti, è saper fare ma anche voler fare...

Vi ricordate quel famoso e creativo gioco di un tempo chiamato “Il Meccano”?

Ti sviluppava fantasia e creatività ma non per questo ti insegnava un mestiere.

Ecco, in buona sostanza io sono l’alternativa al “meccano”: i corsi vorrebbero insegnarti a “montare” il tuo business ma da parte di chi il tuo business non lo ha mai praticato, io il tuo business lo “monto” insieme a te,

studiando con te quello che serve davvero al tuo specifico business.

Basta chiedere il mio intervento. E qui, sul mio blog, di modi per contattarmi ne hai a iosa...

Mauro