

JEFFREY GITOMER

Le **21.5**
ETERNE
LEGGI *della*
VENDITA

TUTTO CIÒ CHE DOVETE FARE
PER VENDERE DI PIÙ,
IN MODO FACILE E RAPIDO, OGGI E SEMPRE

ANTEPRIMA 

Traduzione dall'inglese di Thais Siciliano

Titolo originale: *Jeffrey Gitomer's 21.5 Unbreakable Laws of Selling: Proven Actions You Must Take to Make Easier, Faster, Bigger Sales Now and Forever*

Copyright © 2013 by Jeffrey Gitomer. All rights reserved

Copyright © 2014 Anteprima

Anteprima è un marchio di Il Quadrante

Il Quadrante s.r.l.
corso Re Umberto 37 - 10128 Torino

Prima edizione: novembre 2014
ISBN 978-88-6849-025-6

Jeffrey Gitomer

LE 21.5 ETERNE LEGGI DELLA VENDITA

*Tutto ciò che dovete fare per vendere di più,
in modo facile e rapido, oggi e sempre*



*In un'epoca in cui le REGOLE
stanno cambiando,
le LEGGI rimangono invariate.
PUOI cambiare le regole.
NON PUOI infrangere
le leggi.*

JEFFREY GITOMER

Introduzione

PER AVERE SUCCESSO NELLE VENDITE NON BISOGNA SEGUIRE LE REGOLE, MA RISPETTARE E APPLICARE LE LEGGI.

Ogni venditore è alla ricerca di metodi per vendere di più. A volte è perché lavora a provvigione o ha un piano vendite prestabilito, altre volte vuole solo cavalcare l'onda e avere ancora più successo.

Fortunatamente per te non esiste un unico modo per vendere di più.

REALTÀ

A volte capita di non riuscire a vendere. Di essere certi che tutto sia stato fatto nel modo giusto, ma alla fine qualcosa, un'unica cosa, è andata storta.

Si potrebbe dare la colpa al prezzo, alla domanda, all'offerta, alla concorrenza o ad altre circostanze, ma la verità è che se non sei riuscito a vendere è perché non hai rispettato una delle leggi della vendita. Qual è stato il motivo?

- La differenza tra il valore e il prezzo?
- Le tue tecniche di presentazione?
- La mancanza di prove?
- Forse non sei riuscito a conquistare la fiducia del cliente?

Qualunque cosa sia successa, non sei riuscito a vendere.

FACCIAMO UN PASSO INDIETRO

Alla metà degli anni '70, ho affrontato dei concorrenti spietati nel cuore di New York. E ho vinto. In modo etico.

Più avanti, nel corso della vita, mi sono reso conto che gran parte dei miei primi successi si basava sulla mia abilità di comunicazione. La concorrenza non aveva la mia passione né la mia convinzione, né era abbastanza abile da trasmettere al cliente quella passione e quella convinzione.

Ti prego di non pensare che ogni vendita che ho tentato sia andata a buon fine. Neanche per sogno. Ma posso dire che ogni volta che ho fallito, ho imparato e ne ho scritto.

Nel giro di qualche anno, ho iniziato a insegnare agli altri le mie idee e strategie di vendita. Mi sono accorto di essere in grado di trasmettere la mia passione in un modo che agli altri piaceva molto. Provavano a seguire i miei consigli e avevano successo. Ben presto sempre più persone hanno voluto saperne di più sulle mie idee.

L'evoluzione della mia consapevolezza e della mia visione divenne chiara quando mi resi conto appieno che alla base delle mie passioni c'era l'amore:

- **Una volta capito che amavo vendere, volevo essere il migliore nel campo.**
- **Una volta capito che amavo scrivere di vendite, volevo essere il migliore nel campo.**
- **Una volta capito che amavo parlare di vendite, volevo essere il migliore nel campo.**

E tu, provi lo stesso amore per quel che fai?

Ci vuole tempo.

- 1. I miei primi dieci anni nel campo delle vendite mi hanno insegnato le regole per vendere.**
- 2. I miei secondi dieci anni nel campo delle vendite hanno rafforzato il mio amore per la vendita e la fiducia in ciò che vendevo.**
- 3. I miei terzi dieci anni nel campo delle vendite mi hanno spinto a scrivere e parlare di quel che avevo imparato in modo che altri potessero mettere a frutto quelle lezioni – trasformando la mia abilità e il mio successo nella loro abilità, nel loro successo e nel loro guadagno. O, per meglio dire, nel tuo guadagno.**
- 3.5. Oggi, dopo quarant'anni nel campo delle vendite, mi sono reso conto che esistono leggi eterne che è necessario rispettare per raggiungere l'obiettivo desiderato: la vendita!**

Ho distillato la mia conoscenza e il mio successo nelle vendite in 21.5 leggi eterne che non sono soltanto delle verità evidenti, ma anche la base su cui puoi fondare il tuo successo nelle vendite.

Una volta che avrai letto, compreso e iniziato ad applicare le leggi della vendita, capirai ancora meglio perché non si possono infrangere. E a mano a mano che cominci a padroneggiarle, costruirai una base concreta per le vendite e per il tuo successo professionale.

Quello per cui hai lavorato sodo. Quello che meriti.

*Se apprendi le leggi
– se lavori sodo
per padroneggiarle –
vendere diventerà più facile
e più rapido.*

JEFFREY GITOMER