

**“IL VENDITORE AIUTA IL CLIENTE A REALIZZARE I SUOI SOGNI.”**



Salve!

Mi presento, sono **Andrea Condello**, socio cofondatore della **Open Source Management**.

*Da oltre trent'anni mi occupo di management, strategie di vendita, gestione delle risorse umane e di creare gruppi di persone motivate e produttive.*

La mia attività si declina in tutte quelle sfaccettature di vitale importanza per ogni imprenditore che vuole portare la sua azienda al successo.

I servizi che mi vengono richiesti vanno dalla **formazione e motivazione del personale**, alla **gestione di una rete vendita** fino allo **sviluppo della leadership** necessaria ad ogni buon manager.

*L'obiettivo che mi accompagna ogni giorno è aiutare le aziende a costruire una vittoria inscalfibile da ogni crisi.*



Oggi più che mai so che usando le tecnologie sviluppate da Open Source Management, l'azienda che ho cofondato con **Paolo A. Ruggeri**, questa vittoria è possibile e alla portata di tutti quegli imprenditori straordinari di cui è fatta l'Italia.

**Il mio compito è offrire questa opportunità ad ognuno di loro.**

Parliamo ora del pezzo forte di questo report: **LE OBIEZIONI.**

# SUPERARE LE OBIEZIONI

Caro Venditore,

ti sarai trovato ad avere difficoltà con potenziali clienti che, dopo aver ascoltato la tua presentazione di vendita, ti ringraziano e ti chiedono se hai un biglietto da visita.

Ti sarà capitato di ricevere risposte del tipo:

- "le farò sapere ..."
- "grazie, la richiamo io ..."
- o ti piazzano un bel **"ci devo pensare"** o addirittura un "devo parlarne con ...".

## "Ci devo pensare"

Bene, come lo gestisci?

Conosci la differenza tra una vera ed una falsa obiezioni? Sai come riconoscere l'una dall'altra?

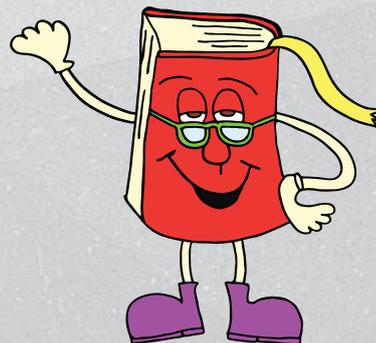
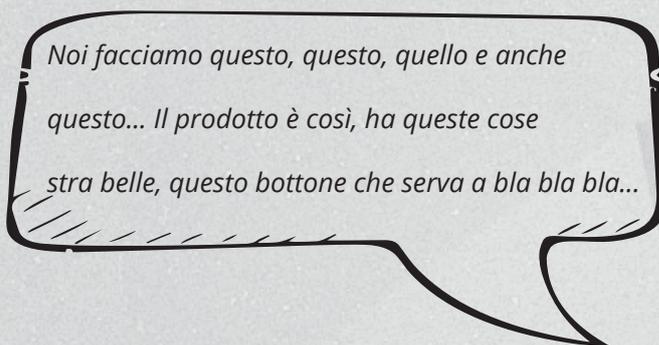
Sai come non abbatterti di fronte a questi ostacoli, che poi ostacoli non sono?

Spesso i venditori pensano di dover partire dalla presentazione del prodotto.

Caro Venditore, posso dirti che non c'è cosa più sbagliata!

## ***Non partire MAI dalla presentazione del prodotto o del servizio.***

Personalmente mi piace chiamare questo tipo di Venditore un "catalogo con le gambe".



Il superamento delle obiezioni è una delle fasi del metodo usato dai venditori di successo. Al Corso Vendite **potrai conoscere e far tuo questo metodo**, applicarlo già dal giorno dopo e sentirne i risultati sulla tua pelle.

### **RICORDA...**

Se fai una vendita, fai un profitto.

Se crei un cliente entusiasta, hai fatto una fortuna.

Buon lavoro,

*Andrea Condello*