

# L'ARTE DELLA VENDITA Come diventare un venditore di successo nell'era digitale

Prezzo: Regular Price **24,90 €** Special Price  
**23,66 €**



Codice	9788820380274
Tipologia	Libri
Data pubblicazione	26 set 2017
Reparto	Economia, LIBRI
Argomento	Economia generale
Autore	Iannarino Anthony
Editore	Hoepli

## Descrizione

---

Anthony Iannarino non voleva neppure diventare un venditore, e tantomeno un direttore commerciale, un oratore, un coach o l'autore del blog più seguito sull'arte e la scienza delle vendite. Si è avvicinato a questa professione per caso, per guadagnarsi da vivere mentre cercava di sfondare nel mondo della musica rock. Quando ha capito che non sarebbe mai diventato il prossimo Mick Jagger, ha deciso di concentrarsi su una domanda che aspettava risposta da almeno un secolo: perché un numero ristretto di venditori in ciascun settore riscuote un successo straordinario, mentre gli altri ottengono risultati tutt'al più mediocri? Da allora sono passati oltre venticinque anni, durante i quali Iannarino ha letto centinaia di libri, ha messo alla prova un'infinità di strategie e ha intervistato decine di venditori di grande talento per capire cosa distingue quelli eccezionali dagli altri. Ora riassume tutto ciò che ha scoperto in un pratico manuale, ricco di informazioni utili per i principianti come per i veterani. Si concentra sugli elementi che tutti i venditori di successo hanno in comune, a prescindere dal settore o dal tipo di azienda: una mentalità basata su convinzioni efficaci e un ventaglio di competenze indispensabili. Il libro enumera tutte le caratteristiche essenziali di un grande venditore, tra cui: l'autodisciplina: mantenere gli impegni presi con se stessi e con gli altri; la responsabilità: rispondere personalmente dei risultati promessi al cliente; la competitività: affrontare la concorrenza senza lasciarsi intimidire; l'intraprendenza: fondere immaginazione, esperienza e conoscenza per creare soluzioni uniche; lo storytelling: forgiare relazioni profonde presentando una storia in cui il cliente è l'eroe e il venditore è la sua guida; la diagnosi: guardare sotto la superficie per individuare i problemi e le esigenze reali di una persona. Una volta apprese le strategie di fondo presentate da Iannarino, diventerà molto più facile imparare le tattiche specifiche più utili per il vostro prodotto e i vostri clienti. Sia che vendiate a grandi aziende, piccole imprese o singoli consumatori, questo è il libro che tornerete a consultare e rileggere per trarne insegnamenti preziosi, strategie e consigli che funzionano davvero.

### Indice testuale

Prefazione - Introduzione - Parte 1. La mentalità: le convinzioni e i comportamenti necessari per avere successo nelle vendite: L'autodisciplina: l'arte della 'gestione di sé' - L'ottimismo: un atteggiamento mentale positivo - L'attenzione: il desiderio di aiutare gli altri - La competitività: la smania di essere i migliori - L'intraprendenza: trovare una soluzione o crearne una - Lo spirito d'iniziativa: agire prima che sia necessario - La perseveranza: superare le resistenze - La comunicazione: ascoltare e connettersi - La responsabilità: affrontare le conseguenze della vendita - Padroneggiare gli elementi del successo per esercitare influenza - Parte 2. Le competenze: le capacità necessarie per avere successo nelle vendite - La chiusura: chiedere e ottenere impegno - Il prospecting: instaurare relazioni e creare opportunità - Lo storytelling: creare e condividere una visione - La diagnosi: il desiderio di capire - La trattativa: concludere affari con reciproco beneficio - Il senso degli affari: comprendere il business e creare valore - La gestione del cambiamento: costruire consenso e aiutare gli altri a cambiare - La leadership: produrre risultati con e tramite gli altri - Mettere in pratica gli elementi legati alle competenze per creare il vantaggio competitivo - Ringraziamenti - Indice analitico.

Rimaniamo a disposizione per qualsiasi ulteriore chiarimento allo 0461.232337 o 0461.980546  
oppure via mail a : [servizioclienti@libriprofessionali.it](mailto:servizioclienti@libriprofessionali.it)  
www.LibriProfessionali.it è un sito di Scala snc Via Solteri, 74 38121 Trento (Tn) P.Iva 01534230220

