

Traduzione dall'inglese di Natalia De Martino

Titolo originale: *Sales Bible. The Ultimate Sales Resource*

© 2015 by Jeffrey Gitomer. All rights reserved

All rights reserved. This translation published under license

No part of this publication may be reproduced, stored in a retrieval system, or transmitted in any form or by any means, electronic, mechanical, photocopying, recording, scanning, or otherwise, except as permitted under Section 107 or 108 of the 1976 United States Copyright Act, without either the prior written permission of the Publisher, or authorization through payment of the appropriate per-copy fee to the Copyright Clearance Center, 222 Rosewood Drive, Danvers, MA 01923, (978) 750-8400, fax (978) 646-8600, or on the web at www.copyright.com. Requests to the Publisher for permission should be addressed to the Permissions Department, John Wiley & Sons, Inc., 111 River Street, Hoboken, NJ 07030, (201) 748-6011, fax (201) 748-6008, or online at www.wiley.com/go/permissions.

Limit of Liability/Disclaimer of Warranty: While the publisher and author have used their best efforts in preparing this book, they make no representations or warranties with the respect to the accuracy or completeness of the contents of this book and specifically disclaim any implied warranties of merchantability or fitness for a particular purpose. No warranty may be created or extended by sales representatives or written sales materials. The advice and strategies contained herein may not be suitable for your situation. You should consult with a professional where appropriate. Neither the publisher nor the author shall be liable for damages arising herefrom.

© 2015 Anteprema

Anteprema è un marchio di Il Quadrante s.r.l.

Il Quadrante s.r.l.

corso Re Umberto 37 - 10128 Torino

Prima edizione: novembre 2015

ISBN 978-88-6849-051-5

Jeffrey Gitomer

LA BIBBIA DELLE VENDITE



LA BIBBIA DELLE VENDITE

Voglio dedicare questo libro, e mandare un ringraziamento speciale, a tutti i potenziali clienti che mi abbiano mai detto di no.

Jeffrey Gitomer

PICCOLE CITAZIONI DI GRANDE SIGNIFICATO

«Le persone non amano farsi vendere ma adorano comprare».

Il libretto rosso del grande venditore di Jeffrey Gitomer

«Nel settore delle vendite le risposte più difficili sono quelle che devi darti da solo».

Il libretto rosso del grande venditore. Domande e risposte
di Jeffrey Gitomer

«A parità di altri fattori, preferiamo fare affari con un amico. E se anche non vi è parità negli altri fattori, preferiamo COMUNQUE fare affari con un amico».

Little Black Book of Connections di Jeffrey Gitomer

«Più parli e gli chiedi di loro, più ti ameranno».

Il libretto verde della persuasione di Jeffrey Gitomer

«È il pensiero dietro alle parole che crea l'atteggiamento».

Il libretto giallo del sì! di Jeffrey Gitomer

«Quando un cliente è pronto a comprare, ha il portafogli aperto. Svuotaglielo».

Il libretto di platino del guadagno di Jeffrey Gitomer

Finché non si conclude una
vendita, non accade nulla.
Red Motley, 1946

Molti non sono disposti a metterci l'impegno necessario per rendere la vendita una cosa facile.
Jeffrey Gitomer

Ho appena chiuso un affare!

Sei il mio nuovo cliente.

Grazie per aver fatto affari con me.

Apprezzo il tuo supporto e il tuo appoggio.

Nell'interagire con i vari clienti che aiuto tramite i miei discorsi, la mia rubrica settimanale, la mia rivista e-mail «Sales Caffeine», la mia azienda di formazione online e i miei libri, ho sempre tre obiettivi:

- 1. Aiutare le persone.**
- 2. Instaurare rapporti duraturi.**
- 3. Divertirmi.**

L'obiettivo che mi sono posto quando ho cominciato a scrivere questo libro era quello di renderlo così utile che consiglierai a dieci tuoi amici di comprarlo. Fammi sapere se ho raggiunto il mio obiettivo.

Grazie a te e a tutti gli altri miei preziosi clienti, ho l'opportunità di fare ciò che amo.

Vendere. Scrivere.
Parlare. Insegnare.

Grazie!

I 10,5 COMANDAMENTI

di Jeffrey Gitomer per il successo nelle vendite

PENSA

1. La chiusura della vendita è nella tua testa.

CREDICI

2. Sviluppa un inattaccabile sistema di credenze in quattro parti.

IMPEGNATI

3. Sviluppa il rapporto e l'impegno personale
altrimenti non iniziare neanche il dialogo di compravendita.

SCOPRI

4. Le persone comprano in base alle proprie esigenze, non alle tue.
Prima di tutto scopri quale siano le loro.

CHIEDI

5. Se fai le domande sbagliate, otterrai le risposte sbagliate.

OSSERVA

6. La tua capacità d'osservazione dev'essere altrettanto sviluppata
quanto quella di vendita e quella d'ascolto.

OSA

7. Abbi il fegato di osare.

RESPONSABILIZZATI

8. Sii consapevole di chi è la colpa quando una vendita non viene conclusa.

GUADAGNA

9. Vendi in nome del rapporto che instauri, non della commissione.

PROVA

10. Una buon referenza vale quanto cento presentazioni di vendita.

TRASFORMATI

10.5 Non si diventa ottimi venditori in un giorno solo.
Lo si diventa giorno per giorno.