

MICHELE TRIBUZIO

zio Mike

# IL PIÙ GRANDE VENDITORE DEL 3° MILLENNIO

FAI DELLA TUA VITA UN CAPOLAVORO



Come valorizzare il tuo vero io ed elevare il tuo tenore di vita  
economica • affettiva • sociale • psicologica • spirituale

2ª edizione

Collana Sviluppo Personale  
MICHELE TRIBUZIO EDITORE

MICHELE TRIBUZIO

# **IL PIÙ GRANDE VENDITORE DEL 3° MILLENNIO**

Fai della tua vita un capolavoro!



MICHELE**TRIBUZIO**  
editore

I Edizione Dicembre 2015  
II Edizione Marzo 2018

© 2018 Michele Tribuzio Editore  
Via Marco Partipilo, 36  
70124 Bari  
[www.ziomike.it](http://www.ziomike.it)

ISBN 9788890950193

*Il quadro del Davide di Michelangelo in copertina  
è stato realizzato da zio Mike all'età di 15 anni*

Tutti i Diritti Riservati.  
Vietata qualsiasi duplicazione della presente opera.



BUON VENTO

Progettazione grafica: BUON VENTO Communication  
Direzione creativa e Copy: Sabrina Merolla  
Graphic designer: Maria Antonietta Natale  
[www.sabrinamerolla.com](http://www.sabrinamerolla.com)

# INDICE

<i>Nota dell'autore</i> .....	7
<i>Introduzione di Mody Acampora</i> .....	9
<i>Prefazione di Omar Falworth</i> .....	11
<i>Appunti di viaggio</i> .....	13

## **LA VENDITA Psicologica, filosofica ed etica**

Frequentare venditori eccellenti .....	17
Vendere è bello .....	21
Essere sicuri di sé .....	27
Avere una stabile serenità interiore .....	33
Essere etici .....	35
Capire la personalità altrui .....	43
Essere capaci di socializzare .....	52
Essere puntuali .....	59
Saper comunicare .....	65
Non lamentarsi mai .....	76
Abituarsi all'insolito .....	82
Aumentare il potere della propria mente .....	91
Superare i propri limiti .....	98

## **LA VENDITA In azione**

Essere simpatici e preparati .....	105
Conoscere i 6 Principi della Persuasione .....	115
Essere pragmatici .....	122
Presentarsi bene .....	125
Evitare le parole negative .....	129
Vincere la paura del giudizio degli altri .....	136
Conoscere l'arte di vendere - Parte I .....	142
Conoscere l'arte di vendere - Parte II .....	156
Conoscere le caratteristiche del venditore eccellente .....	160
Conoscere i 4 stadi dell'apprendimento .....	167
Conoscere il Timing .....	170
Esporre e difendere il prezzo .....	177
Diventare una persona straordinaria .....	185
<i>Testimonianze</i> .....	192
<i>Michele Tribuzio University</i> .....	195
<i>Catalogo editoriale "Cibo per la Mente"</i> .....	207



LA PARTITA DELLA VITA  
NON LA VINCE  
CHI HA LE CARTE  
MIGLIORI,  
MA CHI SA GIOCARE  
AL MEGLIO  
QUELLE CHE HA



## CHI È ZIO MIKE?

Michele Tribuzio, alias Zio Mike, è laureato in scienze agrarie ed è top manager della NIMS, società partner della Lavazza.

Esperto di psicosomatica, fisiognomica e sociologia, dal 1982 mette le sue competenze al servizio delle più grandi aziende di vendita diretta in Italia, contribuendo alla selezione, formazione e consulenza di migliaia di venditori e manager.

Ha fondato la Top Level, società con sede a Bari che si occupa di eccellenza nella performance.

È editore e autore di libri, materiale formativo e audiovisivo sui temi della formazione professionale e umana.

Ha approfondito tematiche di Management e Comunicazione di massa, Motivazione, Team building, Leadership, PNL e Coaching

con trainer di prestigio internazionale quali Anthony Robbins, John Grinder, Deepak Chopra, Roy Martina, John Gray, Brian Tracy.

La sua pluridecennale esperienza sul campo, le migliaia di persone che hanno partecipato ai suoi seminar e le numerose sedute di Personal Coaching, fanno di Michele Tribuzio uno dei migliori life coach e formatori d'Italia.

Esperto di processi evolutivi, aiuta i talenti ad acquisire uno sguardo nuovo sulle situazioni che affrontano, lavorando sul "Chi sei" e sul "Cosa vuoi", per migliorare la performance individuale verso il "Cosa fare" e "Come farlo".

Da molti anni, inoltre, tramite la Onlus da lui stesso fondata, promuove iniziative di solidarietà a tutela dell'infanzia e a sostegno delle persone anziane.

“

AMA  
I TUOI CARI  
MA SCEGLI  
I TUOI PARI

”

# NOTA DELL'AUTORE

Cosa accade quando due persone si incontrano e si rapportano tra di loro?

Avviene uno scambio di informazioni, di concetti, di emozioni, di sentimenti, di sguardi parlanti, di messaggi non verbali: avvengono tante cose.

Se si analizza il loro incontro, ci si accorge che si tratta di una "vendita".

Entrambi inconsapevolmente "vendono" ovvero cercano di convincere l'altro di qualcosa, delle loro qualità personali, di una loro idea, del vantaggio di una loro proposta.

Entrambi, alla fin fine, sono "venditori".

## **Tutto è "vendita".**

Vende l'uomo che ha conosciuto una donna e desidera conquistarla, allo stesso modo vende la donna che desidera conquistare un uomo.

Vende chi ha conosciuto una brava persona e cerca di farsela amica, vende la brava persona se ha capito che quell'amicizia è "fruttuosa".

Vende l'impiegato che cerca di accattivarsi le simpatie del suo superiore, vende il superiore che cerca di farsi amico l'impiegato affinché renda di più nel lavoro.

Vende il ragazzo che va male a scuola e cerca di giustificarsi con i genitori e il genitore quando cerca di convincerlo che la scuola è importante.

Vende l'automobilista che cerca di convincere il vigile a non fargli la multa e vende il vigile che cerca di convincere l'automobilista che la deve pagare.

Tutto è "vendita".

Ho dedicato questo libro a tutti i “venditori”, sia a quelli di professione che offrono prodotti o servizi, sia a quelli che offrono se stessi.

Nelle sue pagine ci sono concetti, idee e riflessioni che li aiutano a migliorare la loro “tecnica di vendita” e li trasformano in venditori eccellenti.

Con tale espressione intendo qualsiasi persona capace di creare ottimi rapporti con tutti e raggiungere un eccellente tenore di vita economico, sociale e psicologico.

Nel testo ho usato spesso la parola “cliente”.

Con essa intendo la persona che sta di fronte al “venditore”, sia che si tratti di chi acquista un prodotto o un servizio, sia che si tratti di chi “acquista” un guadagno sociale o affettivo.

Mi auguro che tutti coloro che mi leggeranno, possano raggiungere l’eccellenza nella “vendita”.

Perchè solo elevando le proprie capacità intellettive e umane si può raggiungere il cielo.

*Michele Tribuzio*

# INTRODUZIONE

Mody Acampora

Direzione Marketing Hi-Performance srl

Ricordo che durante un seminario di Mario Silvano (che è stato il fondatore della scuola di formazione della vendita in Italia) un uomo in sala gli chiese come si facesse a selezionare un buon venditore. Silvano rispose... "Devi amare le persone. Devi essere curioso di conoscere gli altri".

Conosco Mike da dieci anni e di lui mi colpisce la sua costante voglia di parlare con la gente, di conoscere la vita che c'è dietro il ruolo di ogni persona che incontra, che sia il cameriere di un ristorante o l'amministratore delegato di un'azienda che fattura cento milioni di euro.

Di Mike mi colpisce particolarmente quando ai suoi allievi dice: "Cerca ciò che ti unisce alle persone, non ciò che ti divide". Queste e altre "lezioni" del genere sono gli input che troverete nella lettura di questo fantastico libro.

Mike racconta come si conquista l'eccellenza nella vendita e garantisco che rimarrete piacevolmente sorpresi nello scoprire che vengono trattate anche nozioni sull'eccellenza umana, perchè "per essere eccellenti nella vendita, bisogna prima essere eccellenti come persone".

Mike ha oltre trent'anni di esperienza nel campo della vendita, ha incontrato migliaia di persone e in questo libro sintetizza il suo lungo e fantastico percorso professionale e umano.

Ci sono tre categorie di libri: quelli che sono fatti per essere assaggiati, quelli fatti per essere ingoiati e quelli per essere masticati, gustati lentamente e digeriti.

Questo libro appartiene alla terza categoria.

“

QUANDO L'ALLIEVO  
È PRONTO  
IL MAESTRO COMPARE

”

# PREFAZIONE

Omar Falworth

Quando ho letto il titolo di questo libro ho subito pensato a un "freddo" manuale dedicato a futuri venditori. Poi, man mano che le pagine scorrevano davanti agli occhi del mio cuore, mi sono reso conto che si trattava di una calda e profonda esplorazione dell'animo umano dedicata a tutti coloro che desiderano rendere felice la propria vita.

In questo libro, Michele Tribuzio prende per mano il lettore e lo conduce con sé nel mondo dei rapporti interpersonali, ma non quelli fatti di incontri fugaci, di belle mangiate al ristorante, di sorrisi di circostanza e di amicizie grossolane, bensì quelli veri.

Perché, alla fin fine, la propria felicità deriva dall'aver sinceri, profondi e arricchenti rapporti con gli altri.

Saper stare con gli altri, saper dialogare con loro, conoscerne la personalità e rispettarla, scegliere i momenti giusti per trasmettere i propri sentimenti, frenare le proprie reazioni negative quando è il caso, esprimere appieno la propria personalità in alcune circostanze, essere autentici con le persone positive e non esserlo con quelle negative. Queste sono soltanto alcune delle tante, preziose perle sparse tra le pagine di questo libro.

Non bisogna fare altro che raccoglierle e incastonarle nella propria mente, pronti a trasmettere la loro "luce" ogni volta che si incontra qualcuno, che si tratti di un semplice conoscente e si desidera farlo diventare un profondo amico, della persona che ha colpito il nostro cuore e si desidera farla diventare compagna della nostra vita, o che si tratti di se stessi e si desidera diventare un... venditore eccellente.

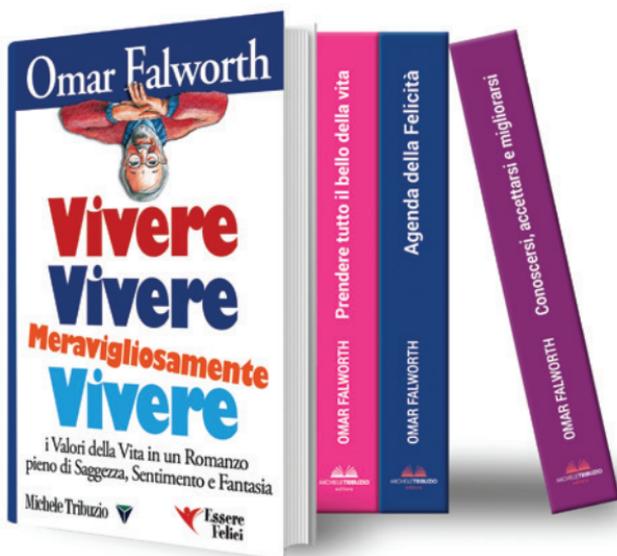
## Chi è Omar Falworth

Omar Falworth è un “originale” maestro di saggezza e di felicità. Attraverso un rivoluzionario modo di scrivere libri (che lui chiama “nonlibri”) fa in modo che nel lettore avvengano immediatamente dei cambiamenti positivi.

I suoi nonlibri sono ormai un tesoro prezioso per migliaia di persone che hanno migliorato la loro vita, ottenendo la felicità.

È autore del best seller “Conoscersi Accettarsi Migliorarsi” e di molti altri libri di successo, tra cui “Amare e farsi amare”, “Prendere tutto il bello della vita”, “Agenda della felicità” e “Vivere, vivere, meravigliosamente vivere”.

Tutti editi dalla Collana Sviluppo Personale della Michele Tribuzio Editore.



# APPUNTI DI VIAGGIO



1. Leggi ogni capitolo di questo libro tutto di seguito.
2. Poi fermati e rileggi le parti che ti colpiscono.
3. Prendi un evidenziatore e sottolinea tutte le frasi che ti piacciono di più e i concetti che ritieni giusti e validi e magari scrivi nelle zone bianche le tue riflessioni.
4. Quando trovi un suggerimento che pensi che ti potrà servire, sottolinealo.
6. Se c'è qualche concetto degno di nota, segnalo con un asterisco o annotazioni che permetteranno una facile rilettura e stimoleranno la memoria visiva.
7. Chiediti in che modo puoi mettere in pratica il suggerimento.
8. Soffermati frequentemente nel corso della lettura e rifletti

su quanto hai appena letto.

9. Riporta il numero della pagina e l'argomento nella sezione "Appunti di viaggio" che troverai alla fine del libro. Dopo la lettura potrai fotocopiare gli "Appunti di viaggio" e portarli con te.

10. Apri un file del tuo computer e copia tutte le frasi che hai sottolineato e che hai scritto. Poi rileggile spesso. In particolare troverai alla fine di ogni capitolo i consigli di ogni straordinario protagonista di questo entusiasmante viaggio.

11. Ogni settimana fai il punto dei progressi compiuti e ogni mese dedica qualche ora del tuo tempo a rileggerlo.

12. Applica i consigli in ogni occasione e utilizza il libro come un manuale pratico per affrontare i problemi quotidiani.

È questo, credimi, il modo migliore di sfruttare al massimo questo libro.

“ SOLO LE CONOSCENZE  
DELLE QUALI SI FA USO COSTANTE  
SI FISSANO NEL NOSTRO CERVELLO ”

*Leggere è stato ed è per me un gesto rivoluzionario. La lettura dilata la mia mente e mi dota degli strumenti necessari per una rivoluzione nel mio spirito, nella mia mente e nella società... Scegliete di leggere... Scegliete di imparare... Scegliete di sognare.*

Bertice Berry  
*sociologa, educatrice e autrice americana*

# LA VENDITA

## PSICOLOGICA, FILOSOFICA ED ETICA

### Prima Parte

Caro lettore e cara lettrice,  
questo libro è dedicato a chi, come te, della propria vita vuole fare un capolavoro: qualunque sia il tuo percorso, vi troverai spunti e riferimenti utili per migliorare o cambiare la tua vita.

Il più grande venditore del 3° Millennio è la migliore espressione dell'essere umano perché svolge con passione e abnegazione il proprio lavoro, ama profondamente i suoi simili cogliendone gli aspetti più belli anziché ciò che li separa da lui, con grande consapevolezza di sé .

In questa 2<sup>a</sup> edizione, l'opera è stata arricchita da diversi accorgimenti stilistici:

- foto e immagini per meglio "ancorare" i concetti
- alcune pagine a fine libro per segnare quelli che sono i punti e i concetti per te più salienti, per fare in modo che sia per te non solo una piacevole lettura, ma una fonte di apprendimento vera e propria.

E ora?

C'è William che ti aspetta...

Buon viaggio!



OGNUNO  
È LA SOMMA  
DELLE PERSONE  
CHE FREQUENTA



## Per diventare venditori eccellenti occorre FREQUENTARE VENDITORI ECCELLENTI

Era d'autunno.

Le foglie dei platani del viale Trastevere a Roma incominciavano a cadere. Le nuvole minacciavano pioggia e consigliavano ai passanti di allungare il passo.

Le automobili, ferme e incolonnate, eseguivano il solito concerto: "Poh! Poooh! Poh! Poooh!"

Bloccato in un'auto, Mario Rossi batteva nervosamente le mani sul volante.

Doveva visitare un cliente ed era in ritardo. Nel suo animo imperversava la rabbia. "Mannaggia al traffico! Qui finisce che l'appuntamento mi andrà in fumo. Il cliente ci resterà male e non mi darà una seconda opportunità. Mannaggia al traffico!".

Da sei mesi Mario Rossi faceva il venditore. Ma, nonostante usasse mille astute acrobazie commerciali, raramente riusciva a concludere affari.

I mille euro mensili che riusciva a racimolare bastavano appena a fargli condurre una vita passabile, una vita rannicchiata su se stessa, una vita alla quale il "Maestro del Tempo" avrebbe assegnato il voto sei meno.

Eppure era volenteroso, caparbio, instancabile.

Cosa gli mancava? In cosa sbagliava?

Molte volte si era posto quelle domande, ma non era riuscito a darsi risposte.

L'appuntamento saltò, e saltò anche la possibilità di un guadagno.

Così, aggiunse un'altra sconfitta nel registro della memoria. Tornò a casa, si gettò in poltrona e lasciò che la tristezza dilagasse nel suo animo. Ma ben presto la ruggente voglia di miglior vita bussò alla porta della sua mente.

No, no, no.

Non accettava di essere schiacciato dalla cruda realtà e veder svanire il suo sogno di grande benessere.

No, no, no.

Non accettava di dover vivere una vita in penombra.

E di nuovo le solite domande riprendevano a tormentargli la mente, a mettergli in subbuglio il cuore, a tormentargli l'anima.

“Cosa mi manca? Dove sbaglio?”.

Nei giorni seguenti continuò la sua attività con i soliti alti e bassi, finchè...

Quel pomeriggio era nella sala d'attesa dell'ufficio spedizioni della sua ditta. Doveva consegnare un ordine faticosamente strappato a un cliente.

Assorto nei suoi pensieri, osservava sbadatamente i giornali del portariviste quando, tra articoli di politica e di cronaca nera, notò un titolo...“Il segreto per diventare venditori eccellenti”.

Subito afferrò il giornale, lo sfogliò con ansia e trovò l'articolo intitolato **“Per diventare venditori eccellenti occorre frequentare venditori eccellenti”**.

Iniziò a leggere avidamente.

Per diventare venditori eccellenti bisogna avere una buona personalità:

- **essere sicuri di sè**
- **avere una volontà ferma e nitida**
- **aprirsi continuamente a nuove idee**
- **saper comunicare con gli altri.**

A tal fine occorre migliorarsi, studiare comportamenti positivi e provarli, riprovarli, anche cento volte.

Studiare strategie psicologiche vincenti e provarle e riprovarle, anche mille volte.

Studiare e provare, studiare e provare, studiare e provare.

C'è però un altro modo per migliorarsi che fa risparmiare

tempo ed è molto efficace: applicare la seguente, sacra verità.

Ognuno è la somma delle persone che frequenta.

“  
OGNUNO È LA SOMMA  
DELLE PERSONE CHE FREQUENTA  
”

Se si frequentano persone insicure, pessimiste, mediocri, pian piano si diventa insicuri, pessimisti, mediocri.

Se, al contrario, si frequentano persone in gamba, ottimiste, mirabili, pian piano si diventa in gamba, ottimisti, mirabili.

In poche parole: **si diventa migliori se si frequentano i migliori.**

Ama i tuoi cari, ma scegli i tuoi pari.

“  
AMA I TUOI CARI  
MA SCEGLI I TUOI PARI  
”

Osservare il comportamento vincente di una persona positiva e assimilarlo è il metodo più efficace per diventare vincenti.

Se poi ci si sforza di imitarlo, la strada da percorrere sarà più breve, il traguardo più vicino e la vittoria più sicura.

Accadrà infatti che, pian piano, la propria personalità diventerà migliore. Di conseguenza, si agirà più spesso saggiamente, si eviteranno gravi errori, si reagirà bene alle situazioni difficili e... si diventerà vincenti.

Una volta diventati vincenti, si abbandoneranno alla deriva le proprie paure, le proprie insicurezze e, mollando gli ormeggi, prua al vento, si prenderà in mano il timone della propria vita e la si dirigerà verso nuovi orizzonti, gli orizzonti del successo.

Tutto ciò vale anche, e soprattutto, per la vendita.

**Si desidera diventare venditori eccellenti?  
Si frequentino allora venditori eccellenti.**

“Quest’articolo afferma una profonda verità”, pensò Mario Rossi. “Ma io dove lo trovo un venditore eccellente? E poi, anche se lo trovassi, costui sarebbe disposto a dedicarmi il suo prezioso tempo? No. Impossibile”.

Con questo dubbio nel cuore, nei giorni successivi, Mario continuò la sua attività. Molta caparbia e poca razionalità, molto impegno e poca resa, molte delusioni e poche soddisfazioni.

E la sua vita continuò a zoppiare come sempre.

## VENDERE È BELLO

*Che emozione vendere! Una sfida con se stessi.*

*Un'escursione nei sentimenti umani.*

*Un percorso alla scoperta degli altri.*

I giorni inseguivano i giorni e quelli di Mario erano spesso annuvolati, ombrosi, sbiaditi.

Finchè...

Aveva saputo che a Roma "il più grande venditore del terzo millennio" avrebbe tenuto una conferenza.

Quel pomeriggio era nella sua Mercedes coupè nera, e si stava recando all'hotel Sheraton per parteciparvi, quando, dalla corsia opposta, un fuoristrada in sorpasso invase la corsia sulla quale viaggiava.

Il conducente della Mercedes, per evitare l'impatto, diede un colpo di sterzo.

La sua auto finì fuori strada e iniziò a prendere fuoco.

Subito Mario arrestò la sua auto e andò a portare soccorso.

Nell'abitacolo era incastrato un uomo sulla cinquantina.

Con immensa fatica riuscì ad aprire la portiera e a tirarlo fuori prima che il fuoco avvolgesse completamente l'auto.

Polizia stradale, pompieri, ambulanze, sirene.

Intanto, l'uomo della Mercedes si svegliò tra le braccia di Mario.

"Si sente bene? È ferito? Posso aiutarla?"

Qui c'è l'ambulanza. Desidera andare in ospedale?"

"Mmmm...No. Grazie. Non ho niente di rotto. Solo qualche ammaccatura... Se proprio vuole essermi ancora d'aiuto, la prego, mi accompagni all'hotel Sheraton".

"Che combinazione! Anch'io vado lì".

L'uomo della Mercedes salì sull'auto di Mario e insieme si

diressero all'hotel Sheraton.

Quando arrivarono, costui lo abbracciò forte e gli disse...

"Grazie di cuore. Lei mi ha salvato la vita. Le sarò debitore per sempre".

"Ma si figuri. Lei avrebbe fatto la stessa cosa per me".

Contento e orgoglioso di sè, Mario si recò nel grande salone dell'albergo. Erano le cinque della sera e stava per iniziare la conferenza de "Il più grande venditore del terzo millennio".

Due grandi occhi, un viso pulito e ben rasato, capelli brizzolati ben pettinati, due simpatici baffi, il tutto su un corpo ben piantato. Queste erano le particolarità somatiche dell'uomo che si presentò sul palco.

"Mi chiamo William Grimaldi e sono qui per darvi il meglio di me stesso".

Immensa fu la sorpresa di Mario quando riconobbe l'uomo a cui aveva salvato la vita.

Incredibile! Incredibile! Incredibile!

"Il più grande venditore del terzo millennio" salutò tutti, lanciò smaglianti sorrisi e iniziò la sua conferenza.

**"Nessuno vuole vendere. Ma tutti hanno bisogno di clienti".**

Oggi vi è una sempre più crescente richiesta di venditori: venditori professionisti e non venditori improvvisati che scelgono quest'attività perchè non hanno trovato lavoro.

Vendere non è un ripiego, non è un mestiere... è un'arte, L'ARTE DI VENDERE.

**Chiunque apprende quest'arte, dopo un po', si accorge di svolgere il più bel lavoro del mondo, un lavoro che favorisce lo sviluppo delle proprie potenzialità intellettive, la piena autorealizzazione, un lavoro che permette di risolvere tutti i problemi economici.**

Soltanto attraverso l'espressione delle personali forze interiori l'uomo è veramente se stesso. Contrariamente, se egli

non le usa facendosi incastrare in attività opprimenti di routine, finisce con l'annientarsi, diventa un robot. E la sua vita scorre sballottata tra insoddisfazione e noia. Una vita da: "Speriamo che me la cavo", "Finché la barca va", "Mal comune mezzo gaudio", e così via.

Scegliere di fare il "venditore".

Scegliere di diventare "artisti della vendita".

Scegliere di **vivere una vita con voto dieci più**, non una vita con voto sei meno che altro non è che una vita di sopravvivenza.

Scegliere, quindi, di essere primi nella vita, di essere il campione.

Il quarto di un'olimpiade chi se lo ricorda?

Eppure il quarto di un'olimpiade è più importante del primo in uno stato. È il quarto al mondo.

E il terzo di un'olimpiade?

Sale sul podio. Medaglia di bronzo. Chi si ricorderà di lui?

E il secondo?

Eterno "sfigato". Perde il primato per un millesimo, due centesimi, due centimetri.

E il primo?

Il primo è l'eroe per tutta la vita.

Ma la differenza fra primo e secondo qual è? Nulla.

Molti non hanno capito che il campione è campione in tutti gli sport. Ha scelto quello sport per caso, ma **una testa da campione funziona ovunque perché il campione è portato a vincere.**

"Vendere" è un'attività bellissima che dà grandi soddisfazioni, ma è molto più complessa di quello che sembra.

**Quando il "venditore" e il "cliente" si incontrano c'è sempre una "vendita", sempre.**

O il "venditore" vende la merce al "cliente" o il "cliente" vende al "venditore" il suo "non bisogno" di quella merce.

Ma il "venditore" è avvantaggiato.

Se il “cliente” lo ha accolto, metà “vendita” è fatta.

L'altra metà sta nelle sue mani o meglio nel modo in cui si relaziona con il “cliente”.

In pratica, **il venditore “vende”** non il prodotto o il servizio, ma **la relazione**, la sua capacità di suscitare nel “cliente” fiducia, sicurezza, il bisogno e la convenienza del “prodotto” che presenta.

Bisogna saperci fare, però. Bisogna essere competenti, preparati, psicologi e anche un po' attori.

Se il “venditore” ci sa fare, ha un successo straordinario, qualunque prodotto egli “venda”, sia che si tratti di un prodotto, sia che si tratti di se stesso.

Oggi il “cliente” ha diverse opportunità di “acquisto”, e allora bisogna combattere a un livello più alto, bisogna aggiungere creatività al proprio fare.

Non si può pensare che soltanto perché si ha un ottimo “prodotto”, la “vendita” sia in tasca.

Ci sono gli altri che hanno un “prodotto” più o meno simile. Sarà il “venditore” a rendere il suo “prodotto” esclusivo grazie alla relazione.

“  
ATTRAVERSO LE SCELTE  
LE PERSONE SCOLPISCONO  
IL PROPRIO CARATTERE  
”

Attraverso le scelte le persone scolpiscono il proprio carattere. Se sono coraggiose scelte di accrescimento, ci si arricchisce.

Se al contrario sono scelte statiche, ci si impoverisce, afferma Blaise Pascal.

Questo principio si adatta perfettamente alla scelta di fare il venditore.

### **Fare il “venditore” comporta i seguenti vantaggi:**

- fa raggiungere il successo nella “vendita”, ma anche altri importanti “successi”.
- aumenta l’autostima, la forza interiore e la capacità di socializzare.
- fa diventare sicuri di sè, padroni di ogni situazione, amabili nei rapporti sociali e degni di stima e rispetto.
- aumenta la propria capacità di capire a fondo gli altri, di capire a fondo se stessi, di capire se una cosa gialla è oro oppure... ottone.

In tal modo, si diventa partecipi della società in cui si vive, partecipi del suo miglioramento e del suo benessere totale. Fare il “venditore” arricchisce la propria conoscenza e spinge a condividerla.

Il sapere senza condivisione non serve a nulla.

**Tutto quel che si trattiene, lo si perde per sempre.**

**Tutto quello che si dà, lo si guadagna per sempre.**

Con grande entusiasmo aveva parlato “Il più grande venditore del terzo millennio”, ma le sue parole erano per Mario come foglie al vento d’autunno, si posavano sulla sua mente, ma subito volavano via lasciandola disorientata.

Ma lui sentiva.

Sentiva che prima o poi avrebbe capito i concetti veritieri espressi da quell’uomo.

Sentiva che quel senso di ignoranza che lo turbava sarebbe scomparso soltanto se avesse avuto la pazienza di aspettare.

Aspettare? Perchè aspettare?

Quando la conferenza finì, Mario prese il coraggio a due mani e si presentò a William Grimaldi, il quale esclamò:

“Ma... Ma... Lei... Lei non è l’uomo che mi ha tirato fuori dall’auto”?

“Sì. Sono proprio io”.

“Non smetterò di ringraziarla - disse abbracciandolo forte -

Lei mi ha salvato la vita".

"Volevo chiederle un favore", disse timidamente Mario Rossi.

"Mi chieda tutto quello che vuole".

"Vorrei semplicemente poterla frequentare".

"Certo che può! La mia casa sarà lieta di averla ospite. La mia mente sarà lieta di avere la sua compagnia".

Andando verso casa Mario, per tutto il tragitto, pensò a quell'uomo.

Chissà se veramente era sua intenzione aiutarlo...

Chissà se veramente era così disponibile come gli era sembrato...

Chissà cosa gli riservava il futuro...