

MICHELE TRIBUZIO

Zio Mike

IL PIÙ GRANDE VENDITORE DEL 3° MILLENNIO

FAI DELLA TUA VITA UN CAPOLAVORO



**Un potente manuale pratico,
pieno di tecniche efficaci e comprovate
per aumentare subito vendite e fatturato**

III Edizione • Collana Sviluppo Personale

MICHELE TRIBUZIO

IL PIÙ GRANDE VENDITORE DEL 3° MILLENNIO

Fai della tua vita un capolavoro



Tutti i diritti sono riservati. Nessuna parte di questo libro può essere riprodotta tramite alcun procedimento meccanico, fotografico o elettronico, o sotto forma di registrazione fonografica, né può essere immagazzinata in un sistema di reperimento dati, trasmessa o altrimenti essere copiata per uso pubblico o privato, escluso l'uso corretto per brevi citazioni in articoli e riviste, senza previa autorizzazione scritta dell'editore.

Il contenuto di questo volume ha carattere divulgativo generale. In nessun modo può essere considerato sostitutivo di diagnosi e terapie individuali, che sono e rimangono di pertinenza medica. L'autore e l'editore declinano ogni responsabilità in merito a un uso improprio delle informazioni in esso contenute.

Direzione creativa, grafica e revisione editoriale: **Sabrina Merolla**

Redazione e amministrazione: **Raffaella Mele**

Michele Tribuzio Editore © 2024

Via Marco Partipilo, 36

70124 Bari

www.micheletribuzio.com

I Edizione: Dicembre 2015

II Edizione: Marzo 2018

III Edizione: Settembre 2024

Tutti i diritti riservati dalla legge sui diritti d'autore

ISBN 9788894365290

In copertina, quadro del Davide di Michelangelo realizzato da zio Mike all'età di 15 anni.



Progettazione grafica

BUON VENTO Video & Branding

www.sabrinamerolla.com

A tutti i venditori etici



INDICE

Nota dell'autore	11
Introduzione di Mody Acampora	13
Prefazione di Omar Falworth	15
Appunti di viaggio	17

LA VENDITA Psicologica, filosofica ed etica

Frequentare venditori eccellenti	23
Vendere è bello	27
Essere sicuri di sé	35
Avere una stabile serenità interiore	43
Essere etici	47
Capire la personalità altrui	59
Essere capaci di socializzare	71
Essere puntuali	81
Saper comunicare	89
Non lamentarsi mai	103
Abituarsi all'insolito	111
Aumentare il potere della propria mente	123
Superare i propri limiti	133

LA VENDITA In azione

Essere simpatici e preparati	143
Conoscere i "Sei principi della persuasione"	155
Essere pragmatici	165
Presentarsi bene	169
Evitare le parole negative	175
Vincere la paura del giudizio degli altri	185
L'arte di vendere - Parte I	193
L'arte di vendere - Parte II	213
Le caratteristiche del venditore eccellente	219
Conoscere i 4 stadi dell'apprendimento	229
Conoscere il <i>timing</i>	233
Esporre e difendere il prezzo	243
Diventare una persona straordinaria	255
<i>Testimonianze</i>	264
<i>Michele Tribuzio University</i>	267
<i>Catalogo editoriale "Cibo per la Mente"</i>	275

”

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 con un Master in Formazione per Formatori e un Coach Certificate in NPL (certificato da John Grinder, padre fondatore della PNL).

È coach, formatore manageriale ed esperto di comunicazione. 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.

Vanta una carriera trentennale come top manager di prestigiose aziende italiane, tra cui la storica NIMS del Gruppo Lavazza per la quale è stato coordinatore commerciale per Puglia e Basilicata dal 1995 al 2020.

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

Si è formato con coach del calibro di Deepak Chopra, Anthony Robbins, John Grinder, Brian Tracy, Robert Cialdini e Roy Martina, divenendo trainer ad alto livello.

È autore di libri, audiocorsi e videocorsi fondamentali sui temi della motivazione personale, della leadership e della vendita, editi dalla Michele Tribuzio Editore, la casa editrice di sua proprietà.

Come editore, oltre alle sue opere, ha pubblicato “O si domina o si è dominati” del celebre filosofo Dario Bernazza (vincitore del Premio Selezione Bancarella nel 1980), vari libri del maestro di saggezza Omar Falworth, tra cui “Prendere tutto il bello dalla vita” e, in co-edizione con Hi Performance, i testi “Appunti da un amico” e “Passi da gigante” di Tony Robbins, considerato fra i massimi motivatori a livello mondiale.

È docente del master di alta formazione in “Comunicazione Strategica” presso l’Università LUM Jean Monnet School of Management.

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 Zio Mike Foundation Onlus da lui stesso fondata, promuove iniziative di solidarietà a tutela dell’infanzia e a sostegno delle persone anziane.

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.

In queste 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.

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

APPUNTI DI VIAGGIO

1. Leggi ogni capitolo di questo libro tutto di seguito.
2. Poi fermati e rileggi le parti che ti colpiscono.
3. Con un evidenziatore sottolinea tutti i concetti che ti hanno colpito maggiormente e scrivi nelle zone bianche le tue riflessioni.
4. Quando trovi un suggerimento che pensi che ti potrà servire, sottolinealo.
5. Se c'è qualche concetto degno di nota segnalo con un asterisco o annotazioni che ti permetteranno una facile rilettura e ti stimoleranno la memoria visiva.
6. Chiediti in che modo puoi mettere in pratica il suggerimento.
7. Soffermati frequentemente nel corso della lettura e rifletti su quanto hai appena letto.
8. Riporta il numero della pagina e l'argomento nella sezione "Appunti di viaggio" che troverai alla fine del libro. Dopo la lettura potrai fotocopiarli e portarli con te.

9. Copia sul tuo dispositivo digitale tutte le frasi che hai sottolineato e che hai scritto. Poi rileggile spesso. Alla fine di ogni capitolo troverai i consigli di ogni straordinario protagonista di questo viaggio entusiasmante.

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

11. 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.



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



Anthony Robbins

Anthony Robbins è il life coach più famoso al mondo, esperto di PNL e di ipnosi di tipo ericksoniano. È il coach di molte persone famose, dirigenti di grandi aziende, atleti campioni del mondo e politici di caratura internazionale come Nelson Mandela e Michail Gorbaciov. Milioni di persone di ogni parte del mondo hanno tratto beneficio dai suoi insegnamenti.

LA VENDITA

PSICOLOGICA, FILOSOFICA ED ETICA

Parte I

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 III 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 i punti 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.

AMA I TUOI CARI
MA SCEGLI I TUOI PARI

Per diventare venditori eccellenti occorre FREQUENTARE VENDITORI ECCELLENTI

Era d'autunno. Le foglie dei platani di 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. Aveva appuntamento con 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 faceva il venditore, ma nonostante usasse mille astuzie commerciali raramente era riuscito a concludere affari. I mille euro mensili che racimolava bastavano appena a fargli condurre una vita passabile, rannicchiata su se stessa, 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.

Di nuovo le solite domande riprendevano ad affastellargli la mente, a mettergli il cuore in subbuglio, a tormentargli l'anima. *Cosa mi manca? Dove sbaglio?*

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

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 nel 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 sé
- 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.**

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.

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 percor-

rere 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, 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 zoppicare 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, finché...

Aveva saputo che a Roma "il più grande venditore del terzo millennio" avrebbe tenuto una conferenza. Quel pomeriggio un fuoristrada invase la corsia sulla quale viaggiava una Mercedes coupé blu che, per evitare l'impatto, diede un colpo di sterzo e finì fuori strada, iniziando a prendere fuoco.

Subito Mario arrestò la sua auto e andò a portare soccorso. Nell'abitacolo della Mercedes 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 si svegliò tra le braccia di Mario che gli chiese: «Si sente bene? È ferito? Posso aiutarla? Qui c'è l'ambulanza. Desidera andare in ospedale?».

«Mmmm... No, grazie,» rispose l'uomo salvato

dall'incidente «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» rispose Mario.

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».

Mario, emozionato e sorpreso, rispose: «Ma si figuri. Sono certo che lei avrebbe fatto la stessa cosa per me».

Contento e orgoglioso di sé, 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, un simpatico baffo, 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!

“Il più grande venditore del terzo millennio” salutò tutti, lanciò smaglianti sorrisi e iniziò la sua conferenza focalizzando sui concetti che seguono.

Nessuno vuole vendere, ma tutti hanno bisogno di clienti. Oggi c'è una sempre più crescente richiesta di venditori professionisti e non di venditori improvvisati, i quali scelgono quest'attività perché non hanno trovato lavoro. Vendere non è un ripiego e non è un semplice mestiere, ma è un'arte, “l'arte di vendere”.

Chiunque apprende quest'arte si accorge di svolgere il più bel lavoro del mondo perché favorisce lo sviluppo delle proprie potenzialità intellettive e la piena autorealizzazione, permettendo 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, rischiando di diventare un robot. 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 significa diventare “artista della vendita”, vivere una vita con voto dieci più e non una vita con voto sei meno (che altro non è

che una vita di sopravvivenza).

Bisogna scegliere, quindi, di essere primo nella vita, il campione.

Il quarto classificato a un'olimpiade chi se lo ricorda? Eppure è più importante del primo classificato in un campionato nazionale perché è il quarto al mondo.

E il terzo classificato 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? È l'eroe per tutta la vita.

Ma la differenza fra primo e secondo qual è? Nessuna. 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: 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**, ovvero 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. Il venditore che ci sa fare ottiene 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 propone un ottimo prodotto, la vendita sia in tasca. Anche altri concorrenti potrebbero offrire prodotti simili. Sarà il venditore a rendere il suo prodotto esclusivo grazie alle sue capacità relazionali.

“Attraverso le scelte le persone scolpiscono il proprio carattere. Se sono scelte coraggiose e 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 che 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
- Rende sicuri di sé, 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 comprendere se stessi, di discernere se una cosa gialla è oro oppure ottone.

In tal modo, si diventa partecipi della società in cui si vive, 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 che prima o poi avrebbe capito i concetti veritieri espressi dall'oratore. Sentiva che quel senso di ignoranza che lo turbava sarebbe scomparso soltanto se avesse avuto la pazienza di aspettare. Aspettare? Perché aspettare?

Quando la conferenza finì, Mario prese il coraggio a due mani e si presentò a William Grimaldi, il quale esclamò: «Ma... Ma... Lei non è l'uomo che mi ha tirato fuori dall'auto?».

«Sì, sono proprio io» rispose Mario.

«Non smetterò mai di ringraziarla!» disse William abbracciandolo forte «Lei mi ha salvato la vita».

«Volevo chiederle un favore», domandò timidamente Mario.

William, proteso verso di lui, si rese disponibile: «Mi chiedi tutto quello che vuole».

Mario gli esternò il suo desiderio: «Vorrei semplicemente poterla frequentare».

«Certo che può!» rispose William con grande disponibilità «La mia casa sarà lieta di ospitarla. La mia mente sarà lieta di condividere 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 si sarebbe reso così disponibile come gli era sembrato...

Chissà cosa gli riservava il futuro...