

# Camera di commercio, come sviluppare le abilità di vendita

**L'iniziativa.** Pubblico numeroso per l'evento con l'esperto Eliano Cominetti

**BOLZANO.** Di recente presso la Camera di commercio di Bolzano si è tenuta una conferenza dedicata al tema dell'innovazione dell'azione di vendita organizzata dal Wl-FI, il servizio di formazione e sviluppo del personale della Camera di commercio. Il rinomato esperto di vendita Eliano B. Cominetti ha presentato il modello "Vendocentrico" e il suo nuovo libro. L'evento ha riscosso un grande interesse da parte del pubblico. In

mercati altamente competitivi e instabili la figura del venditore deve tornare al centro e acquisire maggiore importanza. Per questo motivo è necessario che vengano sviluppate ulteriormente quelle che vengono definite le abilità di vendita. La manifestazione "Venditore al centro: come trasformare un "no" in un "sì" è stata pensata in questo senso come un incontro dedicato a tutti coloro che sono impegnati nel settore delle vendite e desiderano ottimizzare la performance. "L'attuale situazione del mercato richiede non solo più competitività, a fronte di un'offerta sempre più diversificata, e più valore per i clienti, ma an-



• I partecipanti all'iniziativa della Camera di commercio

che la necessità per le persone coinvolte nella vendita di sviluppare nuovi modelli di pensiero. A questo scopo è necessaria una formazione in grado di trasformare gli obiettivi in risultati, utilizzando al meglio i mezzi e le risorse a disposizione", ha dichiarato il Segretario generale della Camera di commercio di Bolzano Alfred Aberer. Il relatore della serata Eliano B. Cominetti, esperto di vendita a livello nazionale, fondatore della KSC Kominetti Sales consulting nonché autore di "I Signori rappresentanti si ricevono il martedì - Vendocentrico: venditore al centro", ha presentato in occasione di questa conferenza il suo li-

bro uscito da poco, in cui spiega il suo particolare modello di vendita per un aumento della crescita e del profitto commerciale. Durante la manifestazione si è cercato di trovare una risposta alle seguenti domande: perché il cliente non compra (più) da me? Perché la concorrenza è diventata (più) forte? Perché non riesco (più) a fissare appuntamenti con clienti nuovi? Perché il cliente mi valuta (solo) sulla base del prezzo? Perché non vendo (più) come prima? "Il modello "Vendocentrico: venditore al centro" pone per la prima volta al centro il venditore in quanto protagonista dell'intero processo di vendita.