

Perché (io) non guadagno più come prima

Un seminario

Sabato 15 febbraio, presso la sede sociale di piazza Brignole a Genova, l'Ing. Eliano Cominetti ha intrattenuto gli agenti di commercio presenti, in un interessante seminario dal titolo molto accattivante: "Perché (io) non guadagno più come prima?"

Che la categoria risenta del peso della situazione economica e dell'instabilità dei mercati è, purtroppo, ampiamente risaputo.

La complessità viene ulteriormente aggravata dal fatto che il "peso" del guadagni derivanti risulta essere progressivamente "scarno", rispetto ai costi sostenuti nell'espletamento del lavoro.

Tralasciando, per gli scopi che ha questo contributo, la distinzione legata alla tipologia del mandato stipulato tra monomandatari e plurimandatari, il valore minimo pro



capite da fatturare per provvigioni è posizionato, nella media mercato, tra i 50.000-60.000 euro/anno, sui quali poi pesa un 45/55% tra oneri, tasse, imposte varie, contributi previdenziali e costi medi di gestione. Insomma un "bel problema", per chi crea valore attraverso questa professione.

Su questo argomento si è aperto il Convegno in Usarci Sparci a Genova dal titolo significativo e unico tra le iniziative che si sviluppano attualmente in Italia: "Perché non guadagno più come prima?"

Relatore d'eccezione il dr. ing. Eliano B. Cominetti autore anche di un testo fondante per la categoria, il cui titolo è esemplificativo per tutti coloro che della "strada" hanno fatto la loro scelta di lavoro e di vita: "I Signori rappresentanti si ricevono il martedì", nelle edizioni Stilgraf di Cesena (FC), maggio 2019.

Definita la cornice in cui collocare il problema, i lavori hanno poi delineato le possibili soluzioni dalle quali trarre stimoli e validazioni al proprio operato, per ricreare condizioni su cui promuovere "migliori" guadagni. L'ingegnere delle vendite – così viene normalmente chiamato il relatore – è entrato subito nel tema, con la concretezza che gli appartiene: "Inutile – esordisce – perseverare su cause che non dipendono da noi! Meglio concentrare attenzione e azione su ciò che posso fare, piuttosto che continuare a ridire quello che potrebbero fare "gli altri", né tanto meno ripensare a soluzioni che non dipendono da noi ... personalmente"

E' proprio quel "personalmente" che scuote gli animi e pone la categoria in una prospettiva di un inevitabile cambiamento, se non vuole soccombere al tracollo dei "guadagni" rispetto ai "costi". E' un richiamo all'imprenditorialità personale e alle capacità proprie di sostenere il ruolo e non di adeguarsi alle ri-



chieste di "altri". E' stato un invito diretto alle proprie responsabilità e capacità di promuovere decisioni che abbiano valore prioritariamente per se stessi. Rimettersi in discussione, lo dicono tutti, ora, non basta più! Occorre promuovere un nuovo modello di vendita in cui al centro ci sia il venditore. Per più di cinquant'anni, abbiamo ruotato attorno ad un paradigma al cui centro veniva posto il cliente. Cliente al Centro. "Ora, esalta il relatore, il centro è svanito nelle possibilità che ha il cliente di crearsi le sue scelte, mentre il venditore continua incessantemente ad inseguire un cliente che non è più quel Cliente fedele, a cui c'eravamo abituati. Per guadagnare di più bisogna porsi al centro! Vendo Centrico: venditore al centro!"

Per questo è necessario reimparare a vendere, ponendosi noi capaci di riorientare le scelte e di determinare nuovi processi di decisione". Come? L'incontro in Usarci Sparci ne ha definito i contenuti: ai convenuti le risposte alle domande non solo "vendere di più" ma soprattutto "guadagnare di più".

La redazione