



# #PERNONRESTARESOLI

## Lettera aperta a Valerio Giunta Presidente di STARTUP Italia

Eliano Battista Cominetti  
Fondatore del Vendocentrismo.

E' una "cosa" grave. Non va minimizzata, né costretta in ottimistiche previsioni. Ad oggi, non ci sono vaccini, né farmaci specifici per curare questa epidemia: ci si ammala, si guarisce e si muore. E' una "cosa" che ci "tocca" nella sua gravità e coinvolge competenze, persone, affetti. Il laconico "... io sono ottimista" rasenta la banalità: ognuno in cuor suo lo "è"! La realtà ci costringe al realismo di ciò che è ... adesso.

E' Valerio Giunta che con la sensibilità che lo contraddistingue mi chiama riguardo un mio post apparso nei social: «*Eliano, lo posso pubblicare su STARTUP Italia?*».

Se la risposta fu affermativa non poteva non essere accompagnata dalla sorpresa per questa sua attenzione. Parlare con Valerio Giunta apre sempre la mente: nasce così, nei pochi istanti di una telefonata, un'iniziativa: #PERNONRESTARESOLI a cui segue la lista di persone da coinvolgere come testimonial di valore.

## INIZIO LIVE del 18 marzo alle ore 17.30

Dal video del pc, sono con Emanuele Maria Sacchi e Daniele Trevisani «... *tre formatori che rappresentano le eccellenza nella formazione ...*» apre Valerio, in una affollata diretta dedicata agli agenti e venditori, sul tema della formazione e del suo evolversi a fronte del COVID-19.

Le iniziali del nome decretano l'avvio al tema. Tocca a me:

«*Quali consigli, esperienze offrire agli agenti e venditori che oggi sono costretti a "stare a casa" al fine che non si sentano soli*».

Difficile rispondere anche per me: anch'io ne sento il bisogno. Non so che dire. Dico di quello che mi accade ora. Lo dico come consulente alle vendite, di cui la formazione è anche uno degli strumenti con i quali generare processi a valore per le Mandanti e per i loro primi clienti: gli agenti e i venditori. Non ultimo per il mercato e i suoi attori: i clienti.

Non ho che testimonianze da offrire.

## CONDIVIDETE LA GIOIA

Mandante e agenti raccolgono via web foto, immagini, spezzoni di interventi, premiazioni, volti, sorrisi, emozioni in un unico grande video di quello che è stato il loro meeting di gennaio 2020. Ognuno cerca e condivide. Poi il video entra nelle case in *live*: è un respiro unico di gioia! "... *papà ma tu sei quello là! ... ma che discorso hai fatto marito mio!*" E' una gioia condivisa in famiglia. Raccogliete, condividete e promuovete anche con la mandante, ciò che vi ha dato gioia e condividetela con chi è gioia ... nel momento presente.



# #PERNONRESTARESOLO

## **CERCARE E FARSI TROVARE**

Ognuno di noi ha sempre cercato l'altro: è questo lo spirito vincente, l'anelito che sussiste in ogni atto di vendita. Cerchiamo sempre persone: clienti e non. Facciamoci sentire e facciamoci poi trovare. Cristina mi telefona e dice « ... non li cerco più per dirgli "...come stai" . L'ho fatto. E' insito nell'educazione che ognuno di noi ha. Ho fatto di più. Con la mia Mandante abbiamo realizzato un mail "istituzionale" in cui oltre al sentimento di comprensione e vicinanza ad ogni cliente, ogni venditore/venditrice ha scritto "... hai già il mio numero di cellulare. Ora te lo riscrivo affinché tu sappia, che anche in silenzio, sono accanto a te. Sappi che io ci sono ».

## **PREPARIAMOCI**

Occasione per creare incontri. Il digitale lo consente. Anche oggi più di una Mandante con la sua rete vendita sono uniti sul filo del web a riflettere sul cosa fare "adesso" e su cosa poter fare "dopo". Anche se non abbiamo certezze sul futuro, il parlarci è già un risultato. Farlo insieme ci unisce. «Prima - mi dice Claudio - era il mio capo che mi diceva cosa fare, ora ce lo sta chiedendo». Ecco partecipare è già re-iniziare.

## **PARLIAMOCI**

L'ho consigliato ad alcuni agenti : «Cercalo e parlagli: ciò che hai sempre omesso di chiedere, chiedilo. Quell'argomento che ti sta a cuore affrontalo adesso».

Adesso possiamo. Non so cosa ti verrà risposto, ma avviciniamoci. Riguarda tutti: è in questo momento che capi e collaboratori possono parlarsi. Anche a distanza.

## **CURIAMO CIO' CHE CI DA GIOIA**

Se il momento si riflette sulla nostra vita professionale quella privata ne tre vantaggio. E' il nostro momento, quello intimo con la famiglia, i figli gli affetti e con noi stessi. Abbiamo sempre dedicato "poco tempo": ora lo abbiamo. Riappropriamoci di questo nostro tempo privato «... questa mattina - mi dice Francesco - ho dato da bere ai fiori del mio balcone. Non lo avevo mai fatto». Luigi mi confida «... Sandokan non sapevo chi era: il mio Andrea mi ha letto alcune pagine delle Tigri di Mompracen ... non sapevo. E' stato bello ».

## **E LA FORMAZIONE?**

E' la domanda finale. Anche questa mi coinvolge. Per più di vent'anni l'ho erogata aula. Sono stato formato e addestrato a farla e a venderla. Poi mi sono stufato! Ora, fuori sul "campo" : formo i venditori e i loro responsabili non più in aula. Li formo alle vendite vendendo con loro. Il formatore alle vendite deve uscire a formare gli uomini sul campo e non simulando le vendite in aula. E chi è il miglior formatore alle vendite? Il tuo capo, il tuo area manager .. te stesso. Fa formazione alle vendite dovrà evolvere anche in tal senso. Caro amico mio la pratica si fa praticando e non spiegando. Non ci sono allievi: tu sei una persona che apprende facendo e io che ti accompagno apprendo da te. Si apprende gli uni dagli altri. Ma qui ci vuole un metodo. Vendocentrico :venditore al centro.

A presto ragazzi! **Dr. ing. Eliano B. Cominetti** [www.vendocentrico.com](http://www.vendocentrico.com)