

IL SETTIMO. QUELLO CHE TI FA PENA - BONUS

Questo è subdolo. Perché non cerca necessariamente di convincerti che la sua attività vale più di quello che hai calcolato. Cerca di convincerti che tu dovresti dargli qualcosa in più!

Che è molto diverso.

A un certo punto della trattativa smette quasi di essere il venditore e cerca di diventare tuo amico.

“Dai, ormai ci siamo capiti.”

“Alla fine mi sembri una persona seria.”

“Tu adesso parti, hai tutto davanti...”

“Io dopo tutti questi anni almeno qualcosa dovrò portarmi a casa.”

“Dai, vienimi incontro anche tu.”

Ed eccolo lì.

Quel “dai” apparentemente innocuo è il suo terreno di gioco.

Non sta più discutendo il valore dell'attività. Sta cercando di creare una relazione tra te e lui. Vuole che tu lo capisca. Che ti metta nei suoi panni. Che consideri anche la sua situazione.

E soprattutto che, arrivato il momento di chiudere, ti venga spontaneo pensare:

“Vabbè, per questa cifra... diamogliela.”

ALT.

Ti ricordi una delle regole fondamentali che abbiamo visto?

NON COMPRARE PER COMPIACERE IL VENDITORE.

Ecco.

È stata scritta esattamente per momenti come questo.

Perché magari quello che hai davanti è pure simpatico. Magari avete parlato per settimane.

Ti ha raccontato i suoi problemi, conosci la sua situazione, sai perché vende e magari ti dispiace sinceramente per lui.

Benissimo

Puoi comprenderlo

Puoi essere empatico

Puoi perfino offrirgli un caffè

Ma non devi pagargli l'attività più di quanto hai stabilito.

Perché quei 5.000 o 10.000 euro in più che ti sta chiedendo non diventano improvvisamente un buon investimento solo perché adesso ti sta simpatico.

- Il tuo conto economico non conosce il venditore
- Il tuo ROI non prova empatia

E la banca, quando arriverà il momento di pagare le rate, difficilmente accetterà come spiegazione:

“Sì, però mi faceva pena.”

Questo venditore proverà a trasformare una trattativa economica in una questione personale.

Non permetterglielo.

La sua situazione personale può spiegarti perché vuole una certa cifra. Non può spiegarti perché tu dovresti pagarla.

E se senti arrivare quel piccolo senso di colpa perché la tua proposta ti sembra troppo dura nei confronti di una persona che ormai conosci, fermati un secondo.

Non gli stai facendo un torto.

Stai semplicemente facendo il tuo lavoro di acquirente.

Puoi avere tutta l'empatia del mondo per chi hai davanti.

Ma l'empatia non è una voce del prezzo d'acquisto.