

# VENDITI

**V**endere qualsiasi cosa!  
Né facile né impossibile.  
Il principio alla base di ogni vendita – prodotti o servizi – è che il venditore anzitutto vende sé stesso. Un venditore insicuro, non credibile o che non piace non vende; non vende ancora; non vende più.

Secondo: conoscere bene cosa vendiamo, per chi (e come: i Valori!) lo vendiamo, e soprattutto a chi vogliamo vendere: esigenze, priorità, problemi, preferenze, aspettative. Terzo: ascoltare (di più) e parlare meno. Quarto: spieghiamoci in modo semplice. Quinto...

A PROPOSITO DI COMUNICAZIONE è un progetto di [Paolo.Casciato@ybcom.org](mailto:Paolo.Casciato@ybcom.org)