

ANDREA POZZAN • LAVINIA FURLANI

4 COLORI PER VENDERE IL VINO

*Un metodo innovativo per comprendere i clienti
e i mercati e per vendere meglio i vostri vini*



RINGRAZIAMO PER LA COLLABORAZIONE:

Fabio Piccoli, nostro compagno di avventura, per aver contribuito all'ideazione del progetto e alla stesura di alcune parti del manuale.

Roberta Zantedeschi, per aver contribuito alla revisione testi e per credere per prima in ogni nostro progetto.

Andrea Sartori e Francesco Carli di Coloro (www.provacoloro.com), per l'ideazione della copertina ed il supporto grafico.

Lo staff di Wine Meridian, di Competenze in Rete e di WinePeople, che hanno la pazienza di seguire le nostre visioni

Un ringraziamento speciale a tutti gli export manager che ci hanno ispirato – senza saperlo – con le loro storie di fallimento e successo, perché ci hanno aiutato a capire che il denominatore comune era sempre la qualità e l'efficacia della relazione.

© 2018 - Absit Daily srl

ISBN 978-88-6947-193-3

INDICE

Introduzione	PAG. 5
CAP. 1 La relazione è la chiave del successo e dell'insuccesso	» 7
CAP. 2 Perché è così difficile? (vendere, comunicare, collaborare...)	» 17
CAP. 3 Classificare per semplificare: una chiave unica per aprire tutte le porte	» 23
CAP. 4 Il modello Top4: prima di tutto, conosci te stesso!	» 28
CAP. 5 Il modello Top4 per capire le persone e ottenere il meglio da loro	» 64
CAP. 6 Il metodo Top4 per capire i mercati	» 81
CAP. 7 Il modello Top4 per capire e vendere i vostri vini	» 104

INTRODUZIONE

Questo libro nasce dal nostro stupore.

Siamo professionisti delle Risorse Umane nel settore del vino e quello che ci distingue in modo assoluto dagli altri è la nostra costante presenza nelle principali manifestazioni internazionali del settore e nelle innumerevoli situazioni (B2B, Masterclass, ecc.) nelle quali gli imprenditori e gli export manager cercano di proporre i loro vini a interlocutori sempre diversi, in paesi con culture diverse.

Ci capita spesso di osservare in azione export manager – anche molto esperti – e rimaniamo sorpresi notando che quasi nessuno di loro cambia mai approccio di fronte ai clienti che si susseguono al loro desk. “Buongiorno! Cosa posso farle degustare?”. La frase si ripete, meccanicamente, a ogni nuovo contatto: nessun tentativo di capire chi si ha di fronte.

Questo accade certo per la nostra tendenza a sviluppare degli approcci standardizzati e a economizzare lo sforzo di adattamento, ma in termini di efficacia è una modalità a dir poco disastrosa. Di ritorno dalle costose missioni nei principali mercati esteri, questi manager (e – ahinoi – spesso anche i titolari di azienda)

alimentano l'idea limitante che i mercati siano ormai saturi o poco disponibili a uscire dai rapporti consolidati con i top del settore. In sintesi: la loro impressione è di non ricevere l'attenzione e la considerazione che speravano di ricevere o che ritengono di meritare. E nessuno invece si chiede, o riflette, sulla propria capacità di mostrare vero interesse e di ascoltare con attenzione i propri potenziali business partner, percependone i bisogni ma anche le differenze l'uno dall'altro.

Se, con onestà, ti riconosci in questa analisi, il libro che stai iniziando a leggere cambierà in modo radicale il tuo stile di vendita e ti proietterà tra i migliori venditori di vini italiani nel mondo.

Lo farà introducendoti a Top4, un metodo semplice, concreto ed estremamente efficace per farti aprire tutte le porte del business.

Più che un libro, ci piace pensarlo come un manuale teorico-pratico, dove alle spiegazioni si susseguono esempi di vita professionale quotidiana ed esercitazioni. Seguici in questo percorso, applica da subito i suggerimenti che ti diamo e osserva di giorno in giorno cambiare il corso e l'esito delle tue trattative di vendita.