

**HAI BISOGNO DI COLLABORATORI?  
Non li otterrai mai! Combatti  
i 7 problemi del reclutamento  
e diventerai autorevole,  
triplicherai la tua rete in 9  
mesi, ti toglierai un po' di  
pietre dalle scarpe con  
colleghi e concorrenti e  
regalerai alla tua famiglia,  
per festeggiare i risultati,  
la vacanza dei loro sogni.  
PS: Mandaci un cartolina**

**HAI BISOGNO DI COLLABORATORI?**

**Non li otterrai mai! Combatti i 7  
problemi del reclutamento e  
diventerai autorevole, triplicherai  
la tua rete in 9 mesi, ti toglierai  
un po' di pietre dalle scarpe con  
colleghi e concorrenti e regalerai**

alla tua famiglia, per festeggiare i risultati, la vacanza dei loro sogni. PS: Mandaci un cartolina

**HAI BISOGNO DI COLLABORATORI?**

Non li otterrai mai! Combatti i 7 problemi del reclutamento e diventerai autorevole, triplicherai la tua rete in 9 mesi, ti toglierai un po' di pietre dalle scarpe con colleghi e concorrenti e regalerai alla tua famiglia, per festeggiare i risultati, la vacanza dei loro sogni. PS: Mandaci un cartolina



**Devi comprendere che reclutare la rete deve essere scollegato dai tuoi bisogni e da quelli dell'azienda che rappresenti.**

Se hai bisogno di collaboratori e hai l'esigenza di **accrescere velocemente la rete commerciale** e più non inserirai mai nuovi intermediari o addirittura potrai trovarti nella spiacevole situazione in cui sono più i recessi che le attivazioni. Questo scenario pessimo implica delle situazioni seriamente spiacevoli, a prescindere se tu sei il proprietario o un manager. A nessun dipendente piace rischiare il proprio stipendio e a nessun imprenditore piace subire perdite.

**Invertire la rotta è sempre possibile**, ogni trattativa è una nuova trattativa e l'aver condotto male le precedenti non obbliga a continuare a sbagliare. Dopo aver analizzato i problemi generati da una situazione di bisogno, ritorneremo sulla questione che ogni trattativa è a sé e ti offrirò degli spunti di riflessione molto interessanti. Parleremo anche del gioco del lotto che ci aiuterà a comprendere una cosa banale quanto fondamentale.

Esistono **7 problemi del reclutamento** che sono tutti generati dal bisogno; vanno compresi bene e combattuti per evitarli, a meno che non sei un fan della frustrazione di appuntamenti che non portano a nulla. Ora analizziamoli uno ad uno.

## **1 – PARTIRE DA SE STESSI**

Quando si è in uno stato di bisogno e di urgenza, **si è portati ad ascoltare poco e parlare tanto** in quanto il più delle volte si è convinti che presentare nel modo migliore l'azienda che si rappresenta e tutti i suoi prodotti, convincerà meglio ma è una vera stupidaggine e questo **atteggiamento sbagliato e controproducente** non porterà a nulla. Prima di avviare qualsiasi trattativa, bisogna smettere di spiegare e iniziare ad ascoltare. Questo va fatto non solo in trattativa ma anche ai primi contatti via mail, via telefono, via chat, via social, via piccione viaggiatore insomma, sempre. Quando si è

nella fase iniziale è più importante sapere cosa dire.

**Gli allenatori nel calcio** quando preparano un incontro osservano le ultime partite della squadra avversaria per studiarne le caratteristiche peculiari e i punti di forza di singoli e della squadra tutta e questo lo fanno per mettere a punto una strategia vincente, no? Ricordati che una trattativa per poter portare a bordo un intermediario del credito è prima di tutta una vera vendita. Vendita del progetto, vendita di appartenenza al gruppo, vendita di tutto insomma. Non riduciamo le trattative ad una mera analisi di pricing, marginalità e rappel. In tal caso Banche ed intermediari potrebbero tranquillamente fare a meno della rete vendita. Se c'è un sito, una pagina social, una lista di e-mail, qualsiasi cosa, anche quando scrivi non devi parlare di me ma parlare all'interlocutore e toccare le leve giuste dei suoi bisogni. Ricorda, la comunicazione, qualsiasi essa sia e ovunque essa avvenga, non deve mai essere incentrata su di te e l'azienda che rappresenti, **MAI!**

**È la strategia che tutti adottano ma è la cosa più errata da fare!**

Siamo tutti bravi a dire che siamo i migliori ma chi ci ascolta non vuole sentirsi dire ciò che gli è già stato detto da tutti gli altri. Una sana comunicazione non può essere mai incentrata solo su se stessi. Se ci pensi bene, questo vale sempre in qualsiasi contesto, prova a portar avanti una relazione di coppia dove entrambi spiegano e parlano e nessuno ascolta mai. **Ricordi Furio Zoccano?** Il personaggio geniale creato da Carlo Verdone? Se non lo ricordi o non lo hai mai visto guarda il video sotto che ti farai 8 risate e mezzo. Pensa a lui e... come finirebbe una trattativa condotta da lui? Sicuramente con un bigliettino da visita bruciato e un blocco del numero al cellulare ☐

<https://antoniooper>

[reca.it/wp-content/uploads/2019/11/Furio.mp4](http://reca.it/wp-content/uploads/2019/11/Furio.mp4)

## 2 – QUANDO SI HA BISOGNO È SEMPRE IL PEGGIOR MOMENTO PER RECLUTARE

Quando si ha bisogno di introdurre velocemente nuovi elementi nella rete commerciale perché si è sotto budget o perché bisogna attuare importanti turn over o perché ancora i risultati vengono misurati su questi obiettivi da raggiungere e si è molto sotto pressione, è il momento più sbagliato per andare a intraprendere una trattativa anzi è meglio non andarci proprio in quanto finirà probabilmente male. È in quei momenti che bisogna essere focalizzati sulla tecnica giusta da tenere più che sulle preoccupazioni che si hanno.

### **Avere bisogno non aiuta in nessun business**

Quando ci si trova in una **condizione di necessità** è sempre complicato fare buoni accordi. **L'ansia di dover vendere la partnership** non aiuta ad ottenere un mandato sottoscritto. Tutto questo **inibisce le domande** per comprendere le esigenze dell'interlocutore ed è assolutamente sbagliato. Quando si incontra qualcuno, è lui che deve essere timoroso e non chi ha richiesto l'incontro. Lui ti ha accolto e quindi sarà lui a dover spiegare eventualmente perché non vuole entrare nella squadra, sempre che si riescano a carpire bene i bisogni che lui ha, offrendogli ciò che a lui serve e demolendo ogni sua obiezione.

Anche perché migliorare la sua vita deve essere una mission e se lavorare con te ed il tuo gruppo gli peggiorerebbe la vita, vuol dire che qualcosa non va. La pressione di dover portare il risultato a casa fa **condurre delle trattative in maniera**

**pessima** e sbagliata inducendo a non sceglierci. In alcuni casi sarebbe meglio annullare determinati appuntamenti in quanto inutile sostenerli. Quando si spera fortemente che un incontro vada bene si tende a spiegare tutto nel migliore dei modi e si bloccano le domande all'interlocutore, preferendo una concentrazione sulla nostra spiegazione e quindi alla fine per sfinimento spesso daranno come feedback dei sonori NO, ma di certo non dei si. Per affrontare meglio anche come superare la diffidenza da parte del potenziale intermediario, abbiamo registrato una **puntata del podcast** molto interessante.



## **HAI BISOGNO DI COLLABORATORI?**

### **Devi superare la diffidenza!**

Bisogna superare i 3 livelli di diffidenza di agenti, collaboratori e mediatori e in questa puntata del podcast affronteremo quali sono e come abatterli.

[ASCOLTA ORA](#)

## **3 – AVERE BISOGNO FA BALBETTARE COSE RIGUARDO AI PRODOTTI E IL CRM MA NON FA RECLUTARE**

Ritorniamo all'**importanza delle domande da fare** più che delle affermazioni da sostenere. Le domande servono per **manipolare la trattativa**. Non dimentichiamoci che ogni giorno ci troviamo

a scegliere un fornitore, cosa mangiare, un viaggio e tante altre cose e sempre perché quel qualcosa ci appaga un bisogno e si è presentato a noi o si è posto davanti a noi in un modo tale da conquistare i nostri soldi, la nostra fiducia. Tutto ciò che dobbiamo fare è porre le giuste domande ed ascoltare che tra l'altro è anche più divertente e semplice rispetto ad imparare qualcosa a memoria da sbobinare annoiandoci e soprattutto annoiando.

Ma la gravità di tutto ciò poi è che non saprai come **formulare la proposta all'intermediario del credito** perché di fatto non conoscerai i suoi bisogni, non saprai a lui cosa serve ma avrai in mente solo cosa occorre a te. Le domande servono a portare le persone ad agire in un determinato modo. Bisogna tener presente che **per prodotti identici ci sono modi di condurre le trattative differenti** e questo vale anche nel settore del credito. Immaginiamo un venditore di materassi; il prodotto è lo stesso aldilà che lo si venda ad un giovane che ad un anziano con al massimo prezzi diversi per modelli diversi, ma il prodotto è lo stesso. Detto ciò, il modo di vendere è però estremamente diverso, e non sarà venduto ad un giovane di 30 anni allo stesso modo che verrà presentato ad un uomo di 70. È lo stesso anche per i mandati di agenzia e di collaborazione, non si può proporre a tutti usando lo stesso modo. Non ti porterà a nulla o meglio ti porterà solo una rete commerciale che ti abbandonerà presto o che comunque non produrrà molto. **Non bisogna mai concentrarsi sul prodotto.**

## **4 – AVERE BISOGNO CI FA CONCENTRARE SU DI NOI E NON SULL'INTERMEDIARIO E I SUOI BISOGNI**

**Saper vendere in generale possiamo equipararlo a saper truffare.** I truffatori sono dei venditori meravigliosi, grandiosi e portano sempre a casa il risultato. Sono molto concentrati sul cliente e i suoi bisogni e non certo su se

stessi. **Non ci sono differenze di vendita ma solo differenze etiche.** Ecco tu e i tuoi uomini dovrete sapere tutte le tecniche che usano anche i truffatori, ma Il truffatore una volta venduto non mantiene le promesse, mentre tu migliorerai la vita personale e professionale di chi decide di entrare nella rete in quanto avrai prestato ben attenzione ai suoi bisogni e saprai come appagarli. Rimane il fatto però che una volta compresi bene i bisogni e le aspettative e formulata la proposta, bisogna essere inarrestabili, insistere, insistere e insistere.

**Chi non accetta l'insistenza non è in target e non entrerà mai nella tua rete e quindi è meglio non perderci tempo.**

Il diritto di parola poi va dato solo alla rete produttiva e non a coloro che non appartengono più o non hanno mai fatto parte della struttura, visto che nel nostro settore in tanti amano parlare, parlare e parlare generando idiozie e cose prive di senso. **Bisogna essere predatori e non prede.** Hai mai osservato la posizione degli occhi degli erbivori rispetto ai carnivori? I primi tengono gli occhi laterali in modo da poter avere un'ampia visibilità e rendersi conto dell'arrivo dei predatori in maniera migliore mentre i carnivori hanno gli occhi frontali per poter puntare bene la preda ed attaccarla. **Bisogna sentirsi così, predatori.**

## **5 – AVERE BISOGNO CI FA DEMOTIVARE CON COLORO CHE NON SEMBRANO SUBITO ENTUSIASTI**

Purtroppo una **condizione mentale dettata dal bisogno** porta a cercare conferme e segnali positivi dall'altra parte e non appena non li vediamo, si è portati subito a demotivarsi e a non vedere l'ora che quell'incontro finisca. Si viene assaliti dal desiderio di scappare e di sperare che la prossima volta



possa andar meglio ma fin quando si commetteranno sempre gli stessi errori, i risultati non cambieranno.

Bisogna avere la consapevolezza che **l'incontro in toni gentili e che fila liscio non è mai una buona notizia**. Può solo significare che è un personaggio che passa da rete a rete e poi non produce o che mi studia per riportare alla concorrenza ciò che offri e come lo offri e tutte le tue condizioni. Chi invece vuole seriamente valutare di creare una partnership, farà 1000 domande e 457 obiezioni. Ben vengano.

## **6 – AVERE BISOGNO FA TROVARE SCUSE**

**La condizione di bisogno genera un sacco di enorme di scuse.** Quando si è ad un appuntamento significa che c'è interesse non ci sono alternative. Nessuno mai concede un incontro che gli toglierà del tempo se poi non c'è un reale interesse. È ovvio che poi se non si riesce a condurre una buona trattativa **iniziano a nascere tante scuse** per le quali in, questo momento, non si può collaborare, pricing basso, budget da raggiungere con l'attuale società, vincoli, preavviso e chi più ne ha più ne metta. Se poi chi conduce le trattative si convince egli stesso delle scuse come se fossero reali, a quel punto è veramente finita. Avere area manager e direttori commerciali che pensano che non sia conveniente lavorare col gruppo a cui appartengono è inutile. Sono stipendi che non solo non servono a nulla ma fanno danni.

Inoltre è **fondamentale che in fase di trattativa si proponga il giusto piano provvigionale e di incentivi** e ciò lo si può fare solo grazie ad un'attenta analisi fatta preventivamente. Questo lo dico perché cambiare successivamente le condizioni economiche come se fosse uno sconto per convincerlo è una cosa che non piace a nessuno. Da un punto di vista logico si può immaginare che è irrazionale non considerare una cosa positiva l'aver concesso un pricing migliore e un incentivo superiore rispetto a quanto prospettato inizialmente, ma la cosa va vista da un punto di vista diverso. Innanzitutto non si può

pensare di intraprendere un rapporto commerciale, che si spera debba essere duraturo, basandolo solo sull'aspetto economico perché così facendo porterà a perdere tutta la rete non appena ci sarà qualcuno che offre pricing e prodotti migliori e poi inoltre genera nell'intermediario del credito un sentimento insano che lo porta a pensare che potrà chiedere sempre di più, visto che abbiamo modificato quanto offerto inizialmente. Gli incentivi sono perfetti e stimolanti ma "sbragare" tutto e subito non ha davvero senso. La bravura deve essere proprio far comprendere al produttore che anche se ha cambiato mille mandati diversi, questa volta sarà diverso e per approfondire meglio quest'argomento ho girato un **video per discuterne** e l'ho inserito nel mio canale YouTube.



## [HAI BISOGNO DI COLLABORATORI?](#)

### [Questa volta sarà tutto diverso!](#)

Gli intermediari del credito amano sentirsi speciali e grazie a questo video scoprirai cosa loro sperano che questa volta sarà diverso e come puoi dimostrarglielo.

[GUARDA SUBITO](#)

## **7 – AVERE BISOGNO MANDA IN BLOCCO**

Può sembrare strano ma **l'essere umano ha bisogno di essere guidato e supportato** in tutte le cose. Bisogna trasmettere sicurezza, fermezza e professionalità per essere scelti e lo

si fa offrendo le soluzioni giuste per l'interlocutore e non per chi propone. Bisogna essere dei treni senza mai bloccarsi. È impensabile avere bisogno continuo di essere stimolato costantemente, tutte le volte che una trattativa non va nel giusto verso per "N" motivazione. Non ci si può bloccare se non si trova sempre l'atteggiamento positivo dall'altra parte. Di norma si blocca sempre quello che non ottiene risultati commerciali e non si blocca mai chi invece è abituato ad una vita di successi professionali.



Come detto all'inizio dell'articolo, abbiamo la fortuna che **OGNI TRATTATIVA RIPARTE DA ZERO** un po' come i numeri del gioco del lotto. Statisticamente ad ogni estrazione ci sono le stesse probabilità per ogni numero di uscire eppure ci sono persone che non la pensano così ed hanno giocato al raddoppio perdendo tanto fino ad arrivare sul lastrico.

**L'intermediario non ha bisogno di lavorare con te e la tua azienda** e dei prodotti che erogate o distribuite, ma ha bisogno delle soluzioni ai suoi bisogni che la partnership gli può offrire. Come abbiamo ripetuto più volte, prima di trattare c'è bisogno di avere fermo il **Focus sui bisogni dell'intermediario del credito**. I suoi bisogni difficilmente coincidono con ciò che si poteva immaginare. Ogni trattativa

va cucita su misura tenendo ben presente le necessità. Capire i bisogni dell'Agente, del Collaboratore e del Mediatore creditizio è la cosa fondamentale per potergli dare il benvenuto in squadra.

Concludo col precisare che abbiamo affrontato nel dettaglio i **7 problemi del reclutamento**, ma ora ti consiglio degli approfondimenti che ti permetteranno di conquistare molte più trattative rispetto a ieri. Essere focalizzati sull'intermediario e non su se stessi è fondamentale. In merito a ciò e al fatto che i bisogni dell'intermediario del credito in fase di reclutamento sono più importanti dei nostri bisogni, oltre a ricordarti (se non lo hai fatto ancora) di seguire sui nostri canali il video ed il podcast ti incoraggio fortemente all'approfondimento seguendo il **corso gratuito** che abbiamo preparato.



**HAI BISOGNO DI COLLABORATORI?**

**Scopri i loro desideri fondamentali e appagali!**

Nell'articolo che hai letto hai scoperto i 7 problemi del reclutamento da evitare e ora in questo corso che ti regaliamo scoprirai invece i bisogni che colui che si vuole reclutare ha e come fargli comprendere che la soluzione giusta sei tu.

**[SEGUI ADESSO](#)**

Ciao e ricorda, **NO GUTS NO GLORY**