



Il campione delle vendite porta a porta

 Approfondimenti: www.largoconsumo.info/tag/Vendite dirette e Vendite a distanza

La vendita porta a porta, un lavoro impegnativo che presuppone doti psicologiche, capacità di persuasione e costanza. **Paolo Fiorino** è il comasco riconosciuto come migliore venditore a domicilio d'Italia dal concorso organizzato a livello nazionale da **Univendita**, l'associazione rappresentante del settore. A lui è andato l'Oscar della vendita, conquistato attraverso una sfida tra dieci finalisti consistente nella vendita di un pallone da calcio, un'operazione che ha raccontato a *Il Corriere della Sera* lo scorso 27 ottobre: «Era un pallone ufficiale della Serie A da 300 euro. La cliente da conquistare era una signora che ha fatto riferimento a un figlio tifoso di calcio. Mi è bastato quello per intavolare il discorso, farle capire che avrebbe potuto fare un regalo davvero speciale e convincerla». Tanto gli è valso a convincere la giuria del premio che, per voce del presidente di Univendita, **Ciro Sinatra**, ha così motivato la decisione di assegnargli la palma: «Ha colto il lato sensibile dell'interlocutrice, identificando e utilizzando elementi di grande valore aggiunto emozionale. Ha portato a termine la vendita nei tempi definiti senza effettuare sconti e attivando tecniche di vendita attuali con modalità persuasive».

A spiegare quali sono gli ingredienti della strategia vincente di questo trentenne, residente a Vertemate con Minoprio, in provincia di Como, e con in tasca una laurea in Scienze giuridiche del turismo, che, dopo otto anni trascorsi in una concessionaria, da circa sette mesi ha cominciato a occupare il suo tempo dedicandosi alla vendita domiciliare di alimenti surgelati, sono le sue stesse parole riportate dal quotidiano: «Parlo di quello che il prodotto può dare, dell'esperienza, del valore aggiunto, del servizio. Il discorso del prezzo è secondario, si fa alla fine, quando il cliente è già convinto». E ancora, aggiunge a proposito della sua storia personale: «Prima aspettavo il cliente. Ora vado a cercarlo. Ho lasciato un posto di lavoro che mi ha dato soddisfazioni e dove mi trovavo benissimo perché volevo un'esperienza diversa, trovare stimoli nuovi, rimettermi in gioco. Suonare ai campanelli delle persone e provare a conquistare la loro fiducia è difficile ma stimolante. Certo, sono più le porte chiuse in faccia di quelle che si aprono, ma non mi scoraggio mai».
