



IL METODO “VENDITORITALIA”

I consigli contenuti in queste pagine sono il risultato della nostra esperienza; se li applicherete aumenteranno le Vostre possibilità di successo, facendo di Voi degli stimati professionisti della vendita.

VANTAGGI DI ESSERE UN PROFESSIONISTA DELLA VENDITA

- ho un' ampia possibilità di suddividere il mio periodo di lavoro
- non sono rinchiuso/a in un ufficio
- ho la possibilità di ottenere molte soddisfazioni
- curo maggiormente il mio aspetto esteriore
- durante il mio lavoro sono trattato/a come una persona e non solo considerata un semplice numero
- sono finanziariamente indipendente
- io stesso/a decido la mia quota di reddito
- le mie giornate sono interessanti per il fatto che ho un frequente contatto con persone importanti
- acquisisco una maggiore fiducia in me stesso/a
- la mia attività non serve soltanto ad aumentare il mio conto in banca, ma promuove anche lo sviluppo della mia personalità.
- posso ripartire in modo autonomo il mio tempo ed il mio lavoro
- il periodo delle ferie e del tempo libero è superiore a quello di un lavoro interno
- non conosco la routine e di conseguenza non mi annoio
- posso utilizzare ed impiegare meglio le mie capacità
- posso controllare e misurare di continuo lo stato del mio successo
- svolgo un'attività individuale, interessante e multiforme
- consolido e rafforzo la mia iniziativa personale
- posso imparare sempre di più, perfezionandomi costantemente
- posso individuare i miei lati positivi in modo da sfruttarli in futuro
- essere aperto/a a tutto ciò che è nuovo

PROGRAMMIAMO PER TEMPO IL NOSTRO ORARIO DI LAVORO

- Devo riflettere su eventuali impegni già programmati nella prossima settimana.
- Devo programmare la successione degli appuntamenti a seconda del tempo che ho a disposizione.
- Devo considerare il tempo per il viaggio ed i problemi per il parcheggio.
- Devo aver già programmato nella stessa zona appuntamenti aggiuntivi a quelli previsti, a causa di eventuali titolari non presenti