



LA GUIDA RISERVATA A CHI VUOLE INIZIARE

SALES SECRET CLUB

MINDSET · METODO · ABBONDANZA

di Gabriele Sileno e il Team

EDIZIONE RISERVATA – NON IN VENDITA



*«Qualunque cosa la mente dell'uomo
possa concepire e credere,
può realizzarla.»*



Questa guida è un estratto dei materiali interni con cui formiamo i venditori del nostro team. Non la trovi in vendita: arriva solo a chi ce la chiede. Trattala come tratteresti un vantaggio.

Indice



<i>I.</i>	Il Mindset	6
	<i>Che cos'è davvero la vendita, perché non dipende mai da chi hai davanti e come si costruisce l'atteggiamento mentale di un top performer.</i>	
<i>II.</i>	Il Giornale del Venditore	10
	<i>Le cinque Verità sulla vendita e gli step operativi per superare i no, prepararti al peggio, ascoltare davvero e chiudere con aspettativa totale.</i>	
<i>III.</i>	Sbattiti & Sbattitene	17
	<i>L'arte di scegliere per cosa vale la pena sbattersi, la legge d'inversione e come mandare in cortocircuito il ciclo di risposta demoniaco.</i>	
<i>IV.</i>	Il Primo Passo	19
	<i>Cosa fare adesso, concretamente, se vuoi entrare in questo mondo.</i>	

INTRODUZIONE

A chi sta per iniziare



Se questa guida è arrivata nelle tue mani, è perché hai fatto una cosa che il novantanove per cento delle persone non fa: hai alzato la mano. Hai commentato, hai scritto, hai chiesto. Sembra poco, ma è esattamente così che inizia tutto nella vendita — con qualcuno che decide di non restare a guardare.

Qui dentro non troverai teoria da manuale universitario. Troverai il materiale con cui formiamo davvero i venditori del nostro team: il mindset che pretendiamo, le verità sulla vendita che ripetiamo ogni giorno, il modo in cui gestiamo i no, i fallimenti e la pressione. È materiale che di solito resta dentro le mura del team. Oggi lo condividiamo perché crediamo in una cosa semplice: **là fuori c'è una quantità enorme di ricchezza, e va a chi impara a portare valore.**

La vendita è la skill che ti rende antifragile. Un venditore vero, anche se perde tutto, sa sempre come risalire: sa creare valore, sa comunicarlo, sa farsi pagare per questo. Non esiste professione che ti dia lo stesso controllo sul tuo tempo e sulle tue entrate. Ed è per questo che il 99% delle persone è frustrato: non ha controllo né sull'uno né sulle altre.

Un patto, prima di andare avanti. Questa guida funziona solo se la usi: leggila con la penna in mano, fai gli esercizi, rileggi i capitoli quando le cose vanno male — è lì che servono. Se cerchi motivazione da consumare in dieci minuti e dimenticare domani, regalala a qualcun altro.

Se invece sei qui per costruire, benvenuto nel Club.

— *Gabriele Sileno e il Team*

CAPITOLO PRIMO

I

Il Mindset



*«La vendita non dipende mai dalla persona che hai davanti.
Dipende solo dal tuo atteggiamento mentale.»*

§1. Che cos'è davvero la vendita

Vendere significa una cosa sola: **dare la soluzione al problema che abbiamo di fronte**. Tutto il resto — le tecniche, gli script, le chiusure — viene dopo. Chi parte da qui smette di percepirsi come uno che “deve piazzare qualcosa” e inizia a lavorare come un consulente: ascolta, diagnostica, consiglia la soluzione più adatta.

Una persona che si presenta a una chiamata è lì perché un interesse ce l'ha, sempre — anche quando non vuole ammetterlo, anche quando alza le difese. È nel comportamento umano provare fastidio verso chi ci vende qualcosa: non è un problema tuo, è il campo di gioco. Il tuo lavoro non è vincere la diffidenza con la pressione, ma con la diagnosi: capire il problema meglio di quanto lo capisca lui.

E ricordalo una volta per tutte: **nella vendita non c'è mai, mai, mai nulla di personale**. Il lead non sa chi sei, non sa dove vivi, non conosce le tue abitudini. Sei una voce che entra nella sua giornata. Se risponde male, se è scortese, se ride della tua età — non sta parlando di te, sta parlando della sua situazione. Tu resti calmo, e fai il tuo lavoro.

§2. L'atteggiamento mentale è tutto

Se uno acquista, è perché ritiene il valore di ciò che riceve superiore al denaro che spende. Chi trasferisce quella percezione di valore sei tu — e la trasferisci con la tua sicurezza, prima ancora che con le tue parole. Per questo diciamo che l'atteggiamento mentale è *l'unico* fattore che determina la riuscita di una chiamata.

Non esiste quasi nessun'altra professione in cui l'atteggiamento mentale conti così tanto. L'unico paragone possibile è lo sport professionistico.

Le obiezioni, viste da qui, cambiano faccia: non sono contrapposizioni alle tue affermazioni, sono **domande**. Chi obietta ti sta chiedendo di aiutarlo a decidere. Se rispondi con insicurezza, confermi il suo dubbio. Se rispondi con calma e certezza, lo accompagni.

§3. Il venditore è un atleta

Il venditore è a tutti gli effetti un atleta: deve mangiare bene, allenarsi, dormire bene. Serve *stamina* per performare con la stessa qualità alla prima chiamata della mattina e all'ultima della sera. Come negli sport da combattimento si allena il corpo ad assorbire i colpi, così si allena la mente ad assorbire i no: con le ripetizioni, non con le intenzioni.

E come ogni atleta, proteggi il tuo strumento. Il tuo strumento è l'atteggiamento mentale, e va difeso **militarmente dalla contaminazione**: le lamentele, il “periodo difficile”, il “mercato saturo”, il collega negativo. Il tuo successo dipenderà dal tuo atteggiamento, non da quello dei tuoi clienti. Senza “a meno che”: non a meno che i tempi siano difficili, non a meno che ci sia un competitor più forte. Non raccontartela.

§4. La pressione è tua amica

Senza pressione la vita è una perdita di tempo: solo cercare qualcosa da fare per non morire di noia. Se senti pressione è un ottimo segno — vuol dire che hai un obiettivo, che sai dove stai andando e che ti stai chiedendo di più di quello che gli altri si aspettano da te. I risultati arrivano lì, mai nella comodità.

NOTA DEL TEAM

Nel nostro team non si esulta per le vittorie: non esistono vittorie, esistono **check point**. E allo stesso modo non ci si butta giù quando qualcosa va male: c'è un problema? Si risolve. Il venditore non è emotivo con se stesso — l'emozione la usa *nella* vendita, non *contro* se stesso.

§5. L'emotività serve nella vendita, non al venditore

La vendita è uno scambio di emozioni. Devi ascoltare le ambizioni del lead, i suoi problemi, le sfaccettature della sua situazione — e poi rimettere insieme i pezzi e restituirgli la soluzione più adatta. Chi hai davanti decide con l'emozione e giustifica con la logica: per questo l'ascolto vale più di mille argomentazioni. Ma tu, dentro, resti razionale e lucido: l'emozione è un materiale da lavorare, non uno stato in cui perderti.

§6. Vivere nell'abbondanza

C'è una quantità di denaro enorme là fuori. Non a caso l'1% delle persone detiene la stragrande maggioranza della ricchezza: ha capito come attrarla dando in cambio un servizio di valore. Il denaro non si crea e non si distrugge — **si trasferisce**, da chi non porta valore verso chi lo porta. Scegliere di vivere nell'abbondanza non è pensiero magico: è smettere di giocare in difesa, perché sai che il mercato è immenso e le opportunità non finiscono con il prossimo no.

Le commissioni sono come i gatti: se le rincorri, si allontanano. Se ti avvicini piano, si fanno prendere.

Ecco perché non si entra in chiamata con l'obiettivo di prendere la commissione: si percepisce subito, e allontana esattamente ciò che cerchi. Si entra in chiamata per fare una grande chiamata. Fai la tua giornata di performance, e la giornata di fatturato arriva di conseguenza. Semplice, easy.

Metti i numeri in prospettiva: un venditore che porta a casa 8.333 euro al mese fa sei cifre l'anno. Una persona media impiega decenni a mettere da parte quella somma. Non perché tu valga più di lei — ma perché hai scelto una skill che accelera i tempi, e hai accettato il prezzo di allenarla ogni giorno.

§7. Gratitudine e zero scuse

Nel nostro team la parola “grazie” vige in maniera preponderante. Grati per l'opportunità, grati per ogni correzione, grati anche per i no — perché ogni no è una ripetizione in palestra. La gratitudine non è debolezza: è ciò che ti tiene lucido quando le cose girano bene e in piedi quando girano male.

IL PATTO CON TE STESSO

Non mi comporterò mai da vittima, perché so che il fallimento fa parte del successo. Condivido i miei errori con chi può aiutarmi a correggerli. Non sarò mai migliore di qualcun altro — sarò più forte *di me stesso*, ogni giorno. Zero scuse: tutto è possibile.

Finita la giornata, una sola domanda conta: *ho dato il massimo?* Se la risposta è sì, dormi sereno — qualunque cosa dicano i numeri di oggi. I numeri seguono sempre, quando il massimo è vero.

CAPITOLO SECONDO

II

Il Giornale del Venditore



*Le cinque Verità sulla vendita — e gli step operativi per
metterle a terra, ogni giorno, chiamata dopo chiamata.*

VERITÀ N. 1

Se vuoi alti livelli di successo nella vendita, devi essere in grado di ottenere risultati positivi in circostanze negative.

Chiunque chiude quando tutto va bene. Il venditore si vede quando il lead è freddo, la giornata è storta e il no è già nell'aria. Lì serve un metodo, non l'umore giusto. Eccolo.

Gli otto step per superare il NO

- 1 **Decidi che sei tu a esercitare il controllo** sulla situazione e sulle persone coinvolte. Non lo subisci: lo eserciti.
- 2 **Decidi che puoi ottenere risultati positivi** anche in situazioni negative. È una decisione, non una speranza.
- 3 **Togli di mezzo il tuo ego.** Non sei in chiamata per avere ragione, sei in chiamata per ottenere un risultato.
- 4 **Non confondere l'obiezione con il rifiuto.** Un'obiezione è una domanda travestita; un rifiuto è un'altra cosa, ed è molto più raro di quanto credi.
- 5 **Sii più interessato al risultato positivo** che a qualsiasi altra cosa — incluso il tuo orgoglio, la tua comodità, la tua figura.
- 6 **Comprendi che la maggior parte dei no è errata:** nasce da informazioni mancanti, paure non dette, riflessi automatici.
- 7 **Ignora il no errato.** Continua a fare il tuo lavoro: continua a sondare il vero motivo della riluttanza.
- 8 **Rispondi solo a ragioni reali.** Combattere un no errato è come lottare con un fantasma: sprechi colpi contro qualcosa che non esiste.

Il potere della preparazione negativa

Sembra un controsenso: per ottenere risultati positivi devi prepararti al negativo. Ma la fiducia vera non nasce dall'ottimismo — nasce dal sapere che **qualunque cosa accada in chiamata, tu hai già una risposta pronta**. Sei step:

- 1 Dimentica le etichette di “positivo” e “negativo”: esistono solo scenari da preparare.
- 2 Elenca ogni domanda, preoccupazione od obiezione che l'altra persona potrebbe sollevare.
- 3 Elenca tutto ciò che potrebbe andare storto.
- 4 Sviluppa una risposta solida a ogni singolo punto delle due liste.
- 5 Tieni informazioni, idee e documentazione così ordinate da poter mettere le mani sul materiale giusto in qualsiasi momento.
- 6 Lascia che questa preparazione diventi la tua fiducia. Non devi *sembrare* sicuro: lo sei, perché sei preparato.

Cosa stai ascoltando?

Quando il lead parla, non stai aspettando il tuo turno: stai cercando tre risposte precise.

- 1 **Cosa lo tiene sveglio la notte** — la frustrazione, la rabbia, il risentimento che si porta dentro. Ricorda: il sollievo dal dolore vende più del potenziale guadagno.
- 2 **Di cosa ha più paura**. La paura è la più potente di tutte le forze motivazionali.
- 3 **Qual è il suo valore più importante** — dimostrato dai comportamenti, non dalle dichiarazioni: famiglia, sicurezza, riscatto professionale, ricchezza?

VERITÀ N. 2

Non devi essere un sensitivo per leggere la mente di qualcuno: te la leggerà lui ad alta voce, con un piccolo incoraggiamento.

La skill più sottovalutata della vendita non è parlare: è **ascoltare**. Chi ascolta davvero arriva alla presentazione sapendo già cosa proporre, come proporlo e quali obiezioni arriveranno. Cinque step per ascoltare in modo più efficace:

- 1 **Libera la mente prima di entrare in chiamata.** Un minuto, occhi chiusi, mente vuota. Le distrazioni che porti dentro si sentono dall'altra parte.
- 2 **Vendi a te stesso l'importanza di ascoltare.** Stabilisci in anticipo perché questa persona è importante per te e perché ciò che dirà potrebbe esserlo. L'attenzione si sceglie.
- 3 **Cerca materiale utilizzabile.** Anche la storia lunga e apparentemente irrilevante che ti sta raccontando può contenere l'indizio esatto per persuaderla e motivarla. Niente è a caso.
- 4 **Sii un ascoltatore attivo.** Dai feedback, fai domande che invitano a continuare, usa il mirroring per mettere a suo agio l'altra persona — senza sacrificare la tua personalità: moduli la tua fisiologia, non la tua identità.
- 5 **Prendi appunti mentre ascolti.** Ti serve per la transizione — e dimostra interesse reale.

PERCHÉ FUNZIONA

Quando poi fai la transizione verso la tua proposta e riprendi le sue parole esatte, al lead sembra che tu sappia tutto di lui. Non è magia: sono gli appunti. Tu non stai parlando con la sua parte conscia, ma con quella inconscia — sei una voce nella sua testa, e quella voce deve dimostrare di aver capito.

VERITÀ N. 3

La vendita dipende dall'atteggiamento del venditore, non dal potenziale cliente.

L'abbiamo detto nel primo capitolo e lo ripetiamo qui, perché è la verità che si dimentica più in fretta. Il tuo atteggiamento va protetto militarmente dalla contaminazione: dalle notizie, dai colleghi negativi, dalle tue stesse giustificazioni. Nessun “a meno che”. Il giorno in cui accetti una scusa, ne accetterai cento.

VERITÀ N. 4

Un top performer è sempre concentrato sulla vendita: «Tu hai i miei soldi in tasca, io ho il tuo prodotto nella valigetta — e non me ne vado finché non facciamo lo scambio.»

Concentrazione totale sullo scambio di valore. E quando arriva il classico «Fammici pensare», il top performer non si congeda con un “certo, ci sentiamo”: apre la riflessione, insieme.

Le tre risposte a «Fammici pensare»

1. «Pensiamoci insieme, ad alta voce. Dopotutto, due teste sono meglio di una.»
2. «A cosa, nello specifico, hai bisogno di pensare?»
3. «Quando qualcuno deve riflettere su una decisione come questa, di solito significa che non ha ancora abbastanza informazioni per prenderla. Esaminiamo ciò che sappiamo e vediamo cosa manca.»

Nota il filo comune: nessuna pressione, nessuna fuga. Solo la volontà di scoprire il vero ostacolo *adesso*, finché siete nella stessa conversazione — perché “dopo” è il luogo dove le decisioni vanno a morire.

VERITÀ N. 5

I venditori di grande successo si aspettano risultati di successo.

L'aspettativa è una forza potente, e lavora sempre — a tuo favore o contro di te. «Qualunque cosa la mente dell'uomo possa concepire e credere, può realizzarla»: la parola chiave è **credere**. Devi credere alla tua proposta prima che lo faccia chiunque altro, e devi credere che l'accordo si chiude *ora*, non più tardi. Quando la tua convinzione arriva al cento per cento, l'altra persona la sente — ed è lì che le porte si aprono.

La persuasione trasferisce ciò che senti

Vale anche al contrario. Se dentro di te, “segretamente”, pensi:

- *Non sono molto bravo a persuadere gli altri.*
- *È troppo intelligente per dire di sì... non lo farà mai.*
- *È un negoziatore migliore di me, molto più esperto.*
- *Spero non abbia già un preventivo di un concorrente: non posso battere i loro prezzi.*

...allora trasmetterai esattamente quei sentimenti, e chi hai davanti si sentirà a disagio, esitante, riluttante a procedere — senza nemmeno sapere perché. La persuasione è un trasferimento di certezza: non puoi trasferire ciò che non possiedi. Per questo il lavoro vero si fa *prima* della chiamata: preparazione, convinzione, aspettativa.

Devi credere, con ragione, che otterrai il sì adesso — non più tardi. Il cliente accetta la tua proposta quando prima l'hai accettata tu, al cento per cento.

Tieni il tuo Giornale del Venditore

Perché lo chiamiamo “giornale”? Perché queste verità non si imparano leggendole: si imparano **scrivendole, ogni giorno, contro la realtà delle tue chiamate**. Il Giornale del Venditore è la palestra dove il mindset diventa muscolo. Bastano dieci minuti a fine giornata.

IL METODO · 10 MINUTI AL GIORNO

- 1 **La chiamata del giorno.** Scegli la conversazione più significativa di oggi — la migliore o la peggiore — e descrivila in tre righe, senza giudizi.
- 2 **Il no più interessante.** Che obiezione hai ricevuto? Era una ragione reale o un no errato? Come lo hai capito — o perché non lo hai capito?
- 3 **Cosa hai ascoltato.** Scrivi il dolore, la paura e il valore dominante della persona con cui hai parlato. Se non sai rispondere, hai la priorità di domani: ascoltare meglio.
- 4 **La verità del giorno.** Quale delle cinque Verità oggi hai onorato, e quale hai tradito? Sii spietato: questo giornale lo leggi solo tu.
- 5 **La preparazione di domani.** Una obiezione a cui oggi non avevi risposta pronta — e la risposta che userai domani.

Dopo trenta giorni avrai qualcosa che nessun corso può darti: **il manuale di vendita scritto sulla tua esperienza**, con le tue obiezioni ricorrenti, le tue risposte migliori, i tuoi schemi di auto-sabotaggio nero su bianco. È il singolo strumento che separa chi migliora ogni mese da chi ripete lo stesso anno di carriera per dieci anni.

Se un giorno salti il giornale, nessun dramma. Lo riapri il giorno dopo. Ricorda solo che i top performer non sono quelli che non cadono mai: sono quelli che rientrano subito.

CAPITOLO TERZO

III

Sbattiti & Sbattitene



*Essere a proprio agio con il fallimento, per avere successo.
L'arte di scegliere per cosa vale la pena sbattersi.*

§1. Il ciclo di risposta demoniaco

Il nostro cervello ha una mania insidiosa: se glielo permetti, ti manda fuori di testa. Funziona così. Non chiudi un lead e ti arrabbi. Poi ti arrabbi per il fatto di esserti arrabbiato per così poco. Poi ti dai dello stupido per esserti arrabbiato di esserti arrabbiato. Oppure: ti preoccupi tanto di fare una buona performance... che inizi a preoccuparti di quanto ti preoccupi.

Lo chiamiamo **ciclo di risposta demoniaco**. Ed è la trappola in cui vive la maggior parte delle persone: bombardata da una società che ripete “guarda, la mia vita è più figa della tua”, accumula esperienze negative *sulle* esperienze negative — ansia per l’ansia, colpa per la colpa.

La via d’uscita è quasi offensiva nella sua semplicità: **sbattertene del fatto che ti senti male**. “Oggi sto male. E chi se ne frega — torno a lavorare.” Nel momento in cui smetti di giudicare l’emozione negativa, il ciclo va in cortocircuito. I nostri nonni lo sapevano senza saperlo: *oggi mi sento uno straccio; be’, dev’essere la vita — torniamo a spalare il fieno*.

§2. La legge d’inversione

Ci hai mai fatto caso? Quando una cosa ti importa di meno, ti riesce meglio. E spesso è la persona meno coinvolta emotivamente nel risultato quella che finisce per ottenerlo. Alan Watts la chiamava **legge d’inversione**: più rincorri forzatamente una cosa, più ti sfugge. Desiderare disperatamente un’esperienza positiva è, di per sé, un’esperienza negativa; accettare un’esperienza negativa è, paradossalmente, un’esperienza positiva.

Lo sbattimento funziona al contrario: molla la presa sul risultato, stringi la presa sul processo.

Per questo bisogna imparare ad amare il dolore utile. Chi va in palestra insegue la fatica, e ottiene salute ed energia. Nel business, i fallimenti sono ciò che ti insegna cosa serve per avere successo. Nella vita, tutto ciò che conta si conquista attraversando l’esperienza negativa a esso collegata — cioè facendo esattamente quello che la gente normale non farà mai.

§3. Scegli per cosa sbatterti

Sbattersene non significa essere indifferenti. Gli indifferenti, in realtà, danno importanza a troppe cose — per questo si nascondono. Sbattersene significa un'altra cosa: **guardare in faccia le sfide più difficili della tua vita e agire ugualmente**. Significa fregartene delle avversità che ti separano dai tuoi obiettivi, non degli obiettivi.

Che tu te ne renda conto o no, scegli sempre per cosa sbatterti. Il problema è che la maggior parte delle persone lo lascia decidere al caso: il lead maleducato, il commento storto, l'imprevisto del martedì. Tutta energia regalata a cose che non la meritano. La maturità è esattamente questo: diventare selettivi su ciò per cui vale la pena sbattersi. Diciamo “fanculo” — ma non a tutto: **solo alle cose che non contano**. Le energie si conservano per ciò che conta davvero.

Un vecchio proverbio dice: ovunque tu vada, tu sarai comunque lì. Nel business è uguale — ci saranno sempre duecento chili di problemi ad aspettarti. Il punto non è scappare dai problemi: è **trovare i problemi che ti diverte affrontare**.

§4. La felicità è risolvere problemi

Ci siamo evoluti per vivere con un certo grado di insoddisfazione e insicurezza: è la creatura insoddisfatta quella che innova e sopravvive. Quindi smetti di aspettare il giorno in cui i problemi finiranno — non esiste. Il segreto della felicità è nella **risoluzione** dei problemi, non nella loro assenza. La felicità è una forma di azione, un'attività: qualcosa che fai, non qualcosa che ti capita.

ESERCIZIO · LA LISTA DEI FANCULO

Due colonne su un foglio. A sinistra: le tre cose che questa settimana ti hanno rubato energia e che, a mente fredda, *non contano* (il commento del parente, il lead sgarbato, il paragone con gli altri). A destra: le tre cose che contano davvero per il tuo obiettivo. Per una settimana, ogni volta che qualcosa della colonna sinistra busa, la nomini e la lasci lì. L'energia che risparmi la vedi in colonna destra.

CAPITOLO QUARTO

Il Primo Passo



Sei arrivato alla fine, e questo già ti mette davanti alla maggioranza — la maggior parte delle guide gratuite muore aperta in una cartella. Ma leggere non è ancora niente. La possibilità che hai davanti non è rara: **è unica**. E si gioca nei prossimi sette giorni, non “prima o poi”.

IL PIANO DEI PRIMI 7 GIORNI

- 1 **Oggi:** compra un quaderno. Fisico. Sarà il tuo Giornale del Venditore.
- 2 **Giorno 1–2:** rileggi il capitolo II e ricopia a mano le cinque Verità sulla prima pagina. Scrivere a mano le fissa in un modo che la lettura non può.
- 3 **Giorno 3–4:** fai l'esercizio della preparazione negativa sul tuo prossimo obiettivo (un colloquio, una call, una candidatura): tutte le obiezioni possibili, tutte le tue risposte.
- 4 **Giorno 5–6:** allena l'ascolto in ogni conversazione che fai: dolore, paura, valore dominante. Con chiunque — funziona anche al bar.
- 5 **Giorno 7:** prima pagina di giornale completa, con il metodo dei dieci minuti. Da lì, ogni giorno.

La vendita è il lavoro più bello del mondo e il secondo più pagato, dietro solo all'imprenditore. Ti dà controllo sul tuo tempo e sulle tue entrate — le due cose la cui assenza rende infelice il 99% delle persone. Ma le dà solo a chi si allena come un atleta, scrive il suo giornale e sceglie ogni giorno per cosa sbattersi.

Se questa guida ti ha acceso qualcosa, scrivicelo in DM su Instagram.

Raccontaci chi sei, cosa fai oggi e perché la vendita ti chiama: leggiamo tutto, e a chi fa sul serio rispondiamo sempre.

Ci vediamo dall'altra parte.

— Gabriele Sileno e il Team



*«Il denaro non si crea e non si distrugge.
Si trasferisce — verso chi porta valore.»*

S A L E S S E C R E T C L U B