

LE MEMORIE DI UN **CONNESSO** VIAGGIATORE

Vendere è un mestiere
che si **impara**.
E si **ama**



Silvano Joly



The background features a dark blue field with a white polka-dot pattern. On the left side, there are stylized, light blue line-art illustrations of several open books, some showing their pages and spines. A large white circle is positioned in the center-right of the image, containing text.

a seguire

UN ESTRATTO

dal libro

LE MEMORIE DI
UN CONNESSO VIAGGIATORE

Vendere è un mestiere
che si impara.

E si ama

LIBRI ESTE

LIBRI ESTE

© 2024 Edizioni E.S.T.E. S.r.l.

Via Cagliero 23 – 20125 Milano

www.este.it – segreteria@este.it

Realizzazione grafica: ESTE

Realizzazione editoriale: ESTE

ISBN 978-88-98053-70-4

Senza regolare autorizzazione è vietata la riproduzione, anche parziale o a uso interno didattico,
con qualsiasi mezzo effettuata, compresa la fotocopia.

Silvano Joly

Le memorie di un connesso viaggiatore

Vendere è un mestiere
che si impara.
E si ama

ESTE
libri

INDICE

PREFAZIONE

La Lonely Planet della vendita, tra racconto e riflessione	11
<i>di Alberto Annicchiario</i>	

INTRODUZIONE

Com'è che sono diventato un connesso viaggiatore?	17
--	----

LE MEMORIE DI UN CONNESSO VIAGGIATORE

Quella volta che... <i>di Paolo Isoardi</i>	29
--	----

Capitolo 1 Dal baratto all'elevator pitch	33
---	----

Quella volta che... <i>di Danilo Ragona</i>	45
--	----

Capitolo 2 Prepararsi al primo appuntamento	47
---	----

Quella volta che... <i>di Giuseppe Serrao</i>	65
--	----

Capitolo 3 La mia trattativa non sta bene: chiamiamo il Meddic	67
--	----

Quella volta che...	
<i>di Gionata Berna</i>	87
Capitolo 4	
La creazione del contesto: è l'ecosistema, bellezza	89
Quella volta che...	
<i>di Danilo Zatta</i>	101
Capitolo 5	
L'arte del forecasting: è possibile predire il futuro?	103
Quella volta che...	
<i>di Adriano Zinali</i>	115
Capitolo 6	
Show the product, show the value:	
liturgia della 'demo' valoriale	119
Quella volta che...	
<i>di Luca Traverso</i>	129
Capitolo 7	
Commerciale e Marketing: amici-nemici?	133
Quella volta che...	
<i>di Maria Lanzetta</i>	147

Capitolo 8	
Come farsi pagare e come ri-vendere	151
Quella volta che...	
<i>di Ali Abbas</i>	159
Capitolo 9	
La fine del viaggio	161
Quella volta che...	
<i>di Enrico Frascari</i>	165
POSTFAZIONE	
Il Bingfa del commerciale	171
<i>di Enrico Verga</i>	
NOTA DELL'AUTORE.....	177
BIBLIOGRAFIA.....	179
AUTORI	
Silvano Joly	183
Hanno collaborato	185

PREFAZIONE

La Lonely Planet della vendita, tra racconto e riflessione

Le memorie di un connesso viaggiatore è un libro che parla di vendite, ma non è solo questo. È la storia di un percorso professionale, costellato di incontri, esperienze, successi e qualche inevitabile errore, tutti raccontati con una vivacità che difficilmente si associa a un manuale di tecniche commerciali. L'autore ha saputo trasformare un argomento complesso, a volte percepito come noioso o riservato a pochi addetti ai lavori, in una lettura avvincente, capace di trasmettere competenze pratiche e, al contempo, strappare un sorriso grazie al suo umorismo tipicamente torinese.

Già dalla prima pagina, Silvano Joly ci introduce al suo viaggio, non solo metaforico, nel mondo delle vendite. Il libro si apre con una riflessione che ha radici profonde: l'ispirazione venuta dal nonno, pompiere e autore di un *vademecum* tecnico mai pubblicato, un progetto ambizioso che raccontava la passione di un uomo per il suo lavoro. Questo ricordo familiare diventa il motore dell'opera: non solo vendere, ma trasmettere il sapere, fare da guida ai lettori attraverso un percorso di formazione pratica, quasi fosse una moderna Lonely Planet (o *Routard*) per aspiranti venditori e professionisti del commercio.

Ciò che colpisce fin da subito è la capacità dell'autore di rendere tangibili concetti teorici, attraverso la narrazione di

episodi reali e personali. Non c'è mai un tono didattico o distante, piuttosto si ha la sensazione di leggere le confidenze di un amico, che condivide il proprio percorso con schiettezza e trasparenza. Si passa dall'inizio della carriera, tra offerte rifiutate e scelte coraggiose, come quella di rinunciare a una carriera bancaria per inseguire un annuncio intrigante su *La Stampa*, fino ai primi passi in aziende storiche come Bolaffi, dove Joly iniziò a comprendere la dura realtà del mestiere. Proprio qui, si trovano alcuni degli aneddoti più gustosi: il protagonista, giovane assistente del Direttore Generale, viene descritto come responsabile di "tutte quelle cose che nessuno voleva fare". Un incarico che, a prima vista, potrebbe sembrare una punizione, si trasforma invece nell'opportunità di apprendere i meccanismi interni di un'azienda dall'alto e dal basso, con compiti che vanno dall'organizzazione di fiere all'assistenza commerciale. L'autore, con ironia, ci porta con sé in questi frangenti, mostrando come anche i lavori meno *glamour* siano in realtà occasioni per crescere e imparare.

Uno degli aspetti più apprezzabili del libro è proprio l'equilibrio tra il racconto e la riflessione. Gli episodi narrati non sono mai fini a se stessi, ma servono a introdurre principi e metodi di vendita connessi all'esperienza concreta. Per esempio, l'autore non manca di soffermarsi sull'importanza della preparazione al primo appuntamento commerciale. Sottolinea come la prima impressione sia cruciale e spiega come trasformare anche le piccole battute d'arresto in momenti di successo. È il caso del celebre 'giandujotto', un piccolo trucco narrativo che introduce la necessità di gestire anche i dettagli più insignificanti per impressionare il cliente.

La narrazione scorre tra eventi professionali e personali, sempre tenendo un tono leggero, ma mai banale. La chiave sta nella capacità di fare sintesi, di raccontare grandi insegnamenti attraverso piccole storie, come quella del venditore di televisori che, con un apparecchio sottobraccio, gira l'Europa cercando di aprire nuovi mercati per un'azienda italiana. È un esempio lampante di come il mestiere del venditore non sia solo fatto di competenze tecniche, ma anche di spirito di iniziativa, tenacia e, perché no, un pizzico di follia.

In questo senso, il libro si pone come una guida preziosa non solo per chi lavora nel mondo delle vendite, ma per chiunque voglia apprendere i meccanismi della persuasione, della negoziazione e, in fondo, della comunicazione interpersonale. Dietro ogni vendita c'è una storia, e ogni storia può insegnarci qualcosa, sembra dirci Silvano Joly.

Un altro aspetto che emerge con forza è la capacità di trasmettere complessi concetti teorici attraverso metafore e immagini che restano impresse nella mente del lettore. Per esempio, la spiegazione del metodo Meddic è resa vivida attraverso ricordi di corsi e training internazionali, dove l'autore, novello venditore, si trova a confrontarsi con colleghi di tutto il mondo e ad affrontare sfide sia linguistiche sia culturali. La metafora del pilota che spunta una lista di controllo prima del decollo è particolarmente efficace nel descrivere come un venditore debba sempre avere il controllo della situazione, gestendo le obiezioni e le sfide come un professionista che sa dove sta andando.

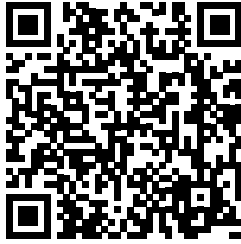
L'autore riesce, inoltre, a umanizzare temi spesso percepiti come distanti o puramente professionali. La sua esperienza

non si limita all'azienda o al cliente, ma si estende alle persone con cui ha condiviso il proprio percorso. Figure come quella del suo mentore o del collega che conia il soprannome di "Mr. Nice" diventano personaggi ricorrenti, quasi come in un romanzo, rendendo il lettore parte di una narrazione più ampia, che parla di relazioni umane, fiducia e crescita personale.

In conclusione, *Le memorie di un connesso viaggiatore* non è solo un libro tecnico, è un vero e proprio viaggio dentro il mondo della vendita e della comunicazione, raccontato con uno stile unico. È un libro che può ispirare sia chi è agli inizi della carriera sia chi ha già esperienza nel settore, offrendo nuove prospettive e spunti di riflessione attraverso storie di vita vissuta, sempre raccontate con quel tocco di humour che contraddistingue chi sa prendersi sul serio senza mai perdere la leggerezza.

Alberto Annicchiarico

GIORNALISTA SEZIONE FINANZA DE *IL SOLE 24 ORE*



Se sei interessato
a proseguire la lettura...

ACQUISTA IL LIBRO SU
www.este.it

OPPURE SCRIVI A
daniela.bobbiese@este.it

