



Formazione, vendere in Italia Ã" piÃ¹ difficile

Descrizione

(Adnkronos) â?? Vendere in Italia non Ã" come vendere negli Stati Uniti. Ã? questa la riflessione da cui parte Frank Merenda, protagonista dell'edizione 2026 di Venditore Vincente, il programma di formazione commerciale che quest'anno integra anche lâ?intelligenza artificiale nei processi di vendita. Secondo Merenda, il contesto culturale italiano rende il rapporto tra cliente e venditore molto piÃ¹ complesso rispetto ai Paesi anglosassoni, dove le tecniche di vendita sono nate.

â??Negli Stati Uniti il venditore e lâ?imprenditore sono figure normalmente apprezzateâ?•, spiega. â??In Italia invece esiste un clima di sfiducia e sospetto nei confronti di chi vende.â?•Un atteggiamento che, secondo il fondatore di Metodo Merenda, affonda le radici nella storia culturale e sociale italiana e che ancora oggi penalizza soprattutto le piccole e medie imprese.

â??Gli italiani tendono ad essere molto esterofiliâ?•, osserva Merenda, sottolineando come spesso il consumatore sia disposto a pagare cifre elevate per grandi marchi stranieri, mostrando invece maggiore diffidenza verso il professionista o il piccolo imprenditore italiano. Per questo motivo, spiega, oggi la vera sfida non Ã" solo creare un buon prodotto, ma riuscire a comunicarne il valore nel modo corretto: â??Servono strategie di comunicazione che hanno a che fare con la psicologia socialeâ?•, chiarisce, â??per aiutare il cliente a comprendere che ha davanti un imprenditore serio, capace di risolvere problemi concreti.â?•

â??

economia

webinfo@adnkronos.com (Web Info)

Categoria

1. Comunicati

Tag

1. Ultimora

Data di creazione

Maggio 21, 2026

Autore

redazione

default watermark