

Scena sulla vendita: Sono i partner che ci rendono grandi

Durata	4.03 minuti
Tema principale	Vendita
Il contesto	Henk Rogers, un olandese trapiantato in Giappone, vede nel gioco Tetris una grande opportunità. Ha solo un'occasione per parlare con il Ceo della Nintendo e convincerlo a stipulare una partnership. Dopo aver tratto in inganno la receptionist si ritroverà proprio dinanzi a Hiroshi Yamauchi, come riuscirà a farsi ascoltare?
Il punto di vista del Trainer	<p>Questa scena è un ottimo spunto per parlare del complesso mondo degli affari e delle vendite, ma allo stesso tempo estremamente gratificante. Per avere successo bisogna saper cogliere al volo ogni opportunità e trasformarla in un'occasione di crescita e di guadagno.</p> <p>Tutto è iniziato quando Rogers ha scoperto il videogioco Tetris. Si è innamorato del gioco e ha deciso di acquistare i diritti di vendita per il mercato occidentale. Ma Rogers non era interessato a diventare ricco in fretta. Invece di vendere i diritti a Nintendo per un'enorme quantità di denaro, ha scelto di entrare in partnership con l'azienda giapponese.</p> <p>Questa decisione di Rogers è stata influenzata dal suo modo di ragionare con la mentalità dell'abbondanza. Ha capito che entrare in partnership con Nintendo gli avrebbe permesso di allargare la portata del gioco in tutto il mondo, di aumentare la visibilità e di generare maggiori entrate a lungo termine.</p> <p>Da vero visionario sapeva che in questo modo sarebbe stato possibile creare un legame duraturo basato sulla fiducia reciproca e sulla volontà di crescere insieme.</p>

Scena sulla vendita: Sono i partner che ci rendono grandi

	<p>Essere in grado di collaborare efficacemente con i propri partner può fare la differenza tra il successo e il fallimento di un'impresa:</p> <p><i>Sono i partner che ci rendono grandi!</i></p> <p>Ma passiamo alle abilità di esporre le proprie idee in modo semplice ed efficace. Rogers è stato capace di farlo, utilizzando metafore ed analogie per spiegare il valore di Tetris. Ha utilizzato i personaggi dei videogiochi Nintendo come analogie per far comprendere al CEO Hiroshi Yamauchi la potenziale portata economica della partnership.</p> <p>Questo approccio gli ha permesso di essere più convincente ed incisivo.</p> <p>Essere sicuri del prodotto che si vende è un altro aspetto fondamentale. In questo caso specifico, Rogers credeva veramente nella bellezza e nella redditività del gioco, al punto tale da convincere anche la banca ad assegnargli un prestito di 3 milioni di dollari.</p> <p>Questo è stato possibile solo grazie alla sua conoscenza approfondita del prodotto e alla sua passione per esso.</p>
<p>Altri utilizzi</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Analogia - Comunicazione efficace - Comunicazione persuasiva - Convincere - Credere in se stessi - Credere nelle proprie idee - Metafora - Partnership - Persuasione - Sinergia