



# LA PALESTRA DEL VENDITORE

Ognuno di questi uomini sta svolgendo una attività competitiva che impegna al massimo le loro risorse.

Hanno in comune un'aspirazione: riuscire vincitore nelle rispettive gare. Mirano alla vittoria e per conseguirla ognuno di essi si era lungamente preparato.

Nè il ciclista sarà sceso in pista a corto di fiato, nè il rocciatore ignorerà come combattere alcune delle tremende difficoltà che la montagna gli offre, ed infine il giocatore di scacchi farà di tutto per aumentare la propria concentrazione sulle varie fasi del gioco. Ciò vuol dire che ognuno di loro prima di affrontare la sua specifica attività sportiva, si è sottoposto ad una fase di allenamento e addestramento per rinvigorire il proprio fisico e la prontezza di riflessione e decisione.

La morale della favola risulta ora chiara, amici venditori.

Un venditore infatti, prima di scendere sulla piazza ed incrociare i ferri con le centinaia di produttori della concorrenza, deve perfezionare o completare la propria preparazione professionale. Se non facesse questo, si troverebbe presto o tardi, ad essere un corridore da fondo classifica, o un rocciatore da andare a salvare perchè nei pasticci, o un giocatore di scacchi che perde più delle prime mosse. Anche la vendita al giorno d'oggi è una vera e propria attività agonistica: basta vedere come ogni azienda profonda cifre robustissime per affermare i propri prodotti e servizi e come stia a cuore ai dirigenti l'addestramento dei propri uomini. Ora sarebbe assurdo che proprio in una gara