

PROPORRE I PROPRI PRODOTTI NEI PAESI ESTERI

Il successo o l'insuccesso di una trattativa commerciale, soprattutto nei Paesi esteri, dipendono dalla corretta personalità che si mette in essere, nel rispetto della sensibilità e delle tradizioni degli interlocutori. Non è mai il prodotto che fa la differenza, ma colui che lo presenta e che imposta la relazione adatta a farlo scegliere.

Anche in Italia, da pochi mesi, Paola Gelsomino, una professionista specializzata in relazioni complesse e organizzazione aziendale, dedica parte delle sue conoscenze a formare imprenditori e attori commerciali a questo nuovo valore aggiunto.

Il cambiamento del mondo, entrato nell'era delle decisioni rapide, delle scelte che vengono sempre sentite come importanti, di interscambi, di commerci molto mobili, non fa più rimandare alla correzione di approcci relazionali e commerciali che sono falliti in prima battuta.

Preciso e rispondente al tipo di assorbimento degli interlocutori, il nuovo modello che propone la Gelsomino è la "*Diplomazia Industriale*", dove guida ad un nuovo prototipo di personalità in grado di inserirsi nel mondo degli affari con successo.

"La mia consulenza formativa diviene quasi un protocollo da seguire per ottenere vari risultati misurabili e che fanno la differenza.

Esporre, mediare, arrivare ad un risultato in una trattativa di qualsiasi tipo, soprattutto nel mercato straniero che è oramai globale, è la base anche per semplificare il proprio faticoso lavoro."

E ancora: "L'impegno che si profonde nel mondo del lavoro, viene spesso vanificato dall'incapacità di 'venderlo' in modo corretto" asserisce la Gelsomino. "Il miglior prodotto non si disgiunge da chi lo esprime o ne dirige le logiche aziendali dalle quali scaturisce, soprattutto se l'interlocutore è allo stesso livello. Azienda, vertici aziendali, commerciali, sono grande parte del prodotto stesso e concorrono a formarlo."

Nella patria del 'fatto bene' come ci identificano gli stranieri con il marchio made in Italy, non si contano le interazioni con il mondo estero che falliscono per incapacità relazionali. Apprendere uno stile migliore e più consono è una buona opportunità di business che va di sicuro cavalcato.

Paola Gelsomino è una straordinaria professionista delle relazioni esterne e interne e opera secondo un canovaccio etico di notevole curiosità. Il suo lavoro l'ha portata a contatto con mondi particolari dove ha sempre lasciato un buona orma di accurata professionalità.