



---

# Come incrementare le Vendite del 20%

**QUANTI DI VOI OGGI  
HANNO STABILITO  
IL BUDGET DEL  
FATTURATO PER IL  
2013?**

**E QUELLO DEL  
VENDUTO?**

**BUDGET DI FATTURATO?**

**BUDGET DEL VENDUTO?**

**SERVONO A FAR SI CHE LE  
VENDITE INCREMENTINO  
DEL 20%?**

**PUO' ESSERE MA.....**

# **FORSE IL SEGRETO STA NELLE STATISTICHE DEI SOTTOPRODOTTI?**

**MA.....PUO' ESSERE.....**

# STATISTICHE

- **CONTATTI POTENZIALI**
- **APPUNTAMENTI**
- **INCONTRI/VISITE**
- **CONTATTI CLIENTI**
- **VENDUTO €**

**MMMM.....?**

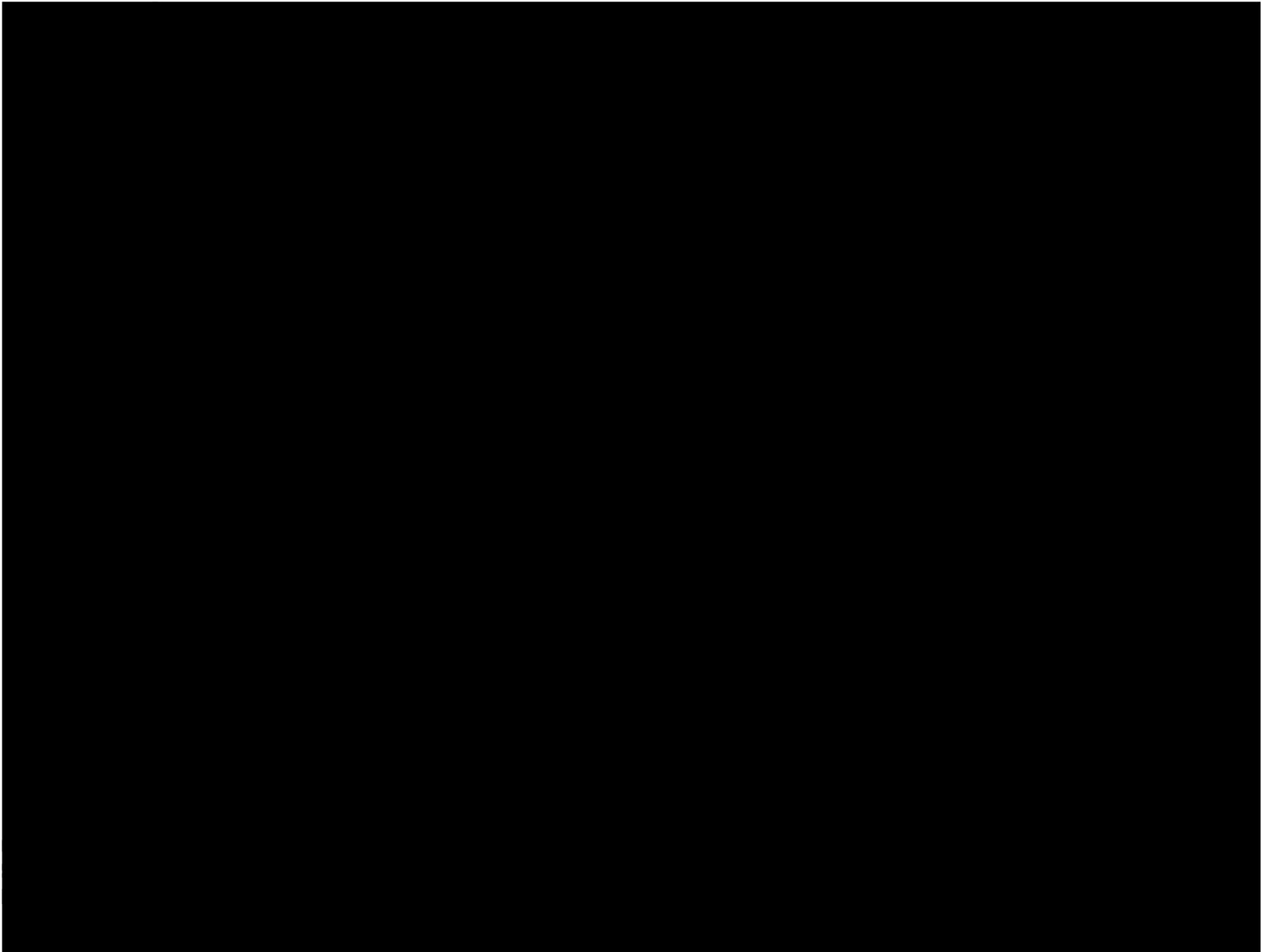
**MAGARI I NUOVI  
CLIENTI SONO UN  
INDIZIO IMPORTANTE DI  
COME INCREMENTARE  
LE VENDITE DEL 20%**

.....

**HO CAPITO UNA COSA  
IMPORTANTE!**

**L'ATTEGGIAMENTO FA LA  
DIFFERENZA**

**ATTEGGIAMENTO??**



**RICORDATI DI UTILIZZARE LA  
PIRAMIDE ROVESCIA  
E SE NON LA CONOSCI CHIEDI A  
MAX CALORE DI ZANZARE UN  
MANUALE VENDITE COSI' TE LA  
STUDI PRIMA DI VENIRE AL  
PROSSIMO CORSO VENDITE E  
MAGARI TI BECCHI ANCHE UN  
PAIO DI ALLENAMENTI  
SULL'APPROCCIO E L'INDAGINE**

**PERO' UNA COSA  
TE LA DEVO DIRE**

**L'ATTEGGIAMENTO  
NON E' TECNICA**

**E' PERSEVERANZA**

**CONVINZIONE**

**PASSIONE**

**QUANDO SONO DAL  
CLIENTE  
LUI HA BISOGNO DI ME  
DEL MIO  
PRODOTTO/SERVIZIO  
DELLA MIA AZIENDA**

**QUANDO SONO DAL  
CLIENTE**

**SONO CONVINTO DI  
QUELLO CHE DICO**

**SO' CHE ALLE SPALLE HO  
UN GRUPPO CHE ARRIVA  
DOVE IO NON ARRIVO**

**QUANDO SONO DAL  
CLIENTE**

**NON C'E' MOTIVO PER CUI  
LUI NON DOVREBBE  
ACQUISTARE CIO' CHE IO  
PROPONGO**

**SEMPLICEMENTE GLI  
SERVE!!!**

**QUANDO SONO DAL  
CLIENTE**

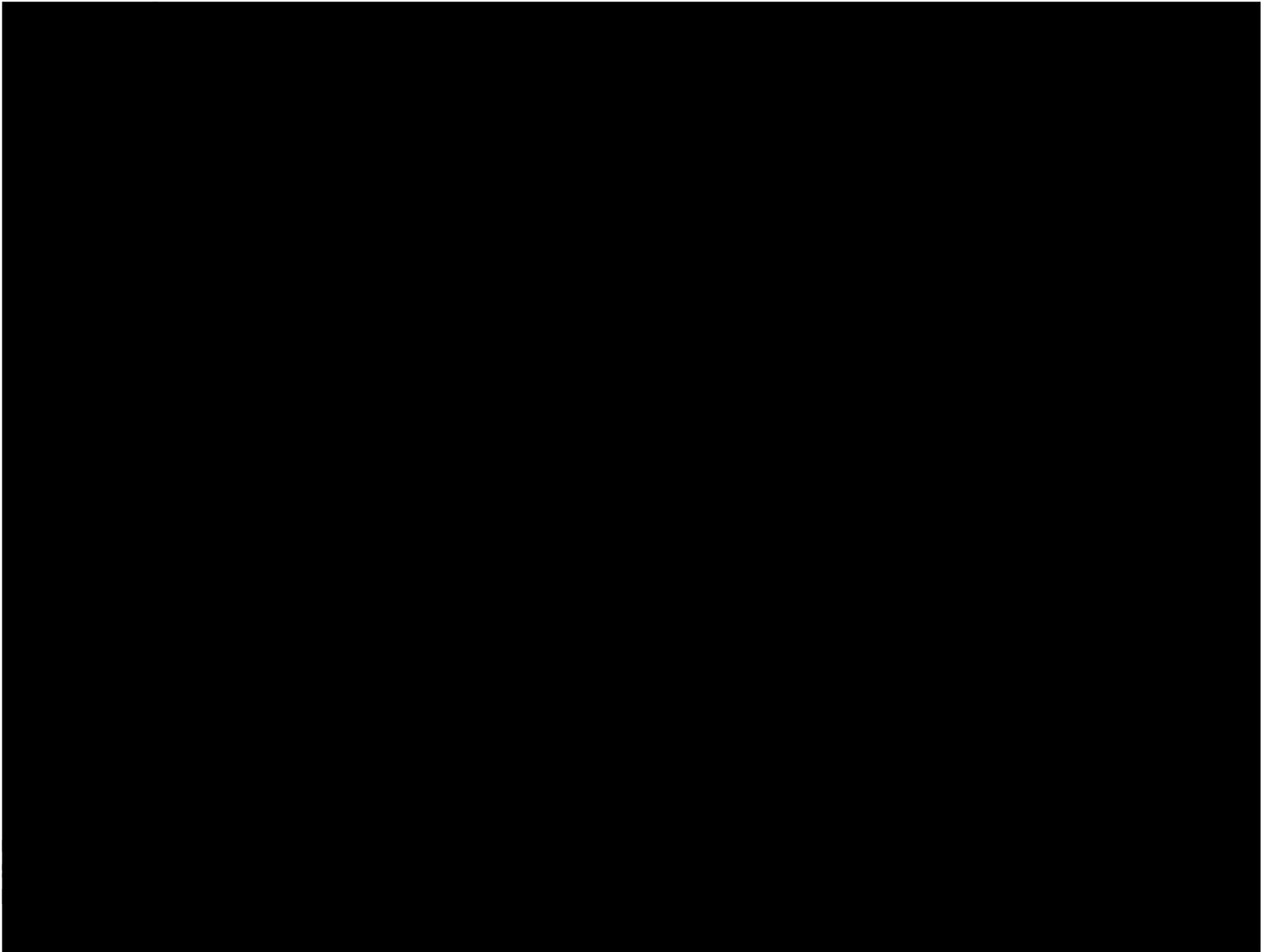
**TRASFERISCO LA MIA  
PASSIONE PER QUELLO  
CHE FACCIO OGNI VOLTA  
COME SE FOSSE LA PRIMA  
VOLTA**

**SOPRATTUTTO**

**SONO CONVINTO CHE IL  
CLIENTE HA BISOGNO DI  
TUTTO QUELLO CHE VENDO**

**QUINDI**

**NON VEDO PERCHE' DEVO  
IMPEDIRGLI DI AVERLO**



“L’unico modo di fare un ottimo lavoro è amare quello che fai. Se non hai ancora trovato ciò che fa per te, continua a cercare, non fermarti, come capita per le faccende di cuore, saprai di averlo trovato non appena ce l’avrai davanti. E, come le grandi storie d’amore, diventerà sempre meglio con il passare degli anni. Quindi continua a cercare finché non lo troverai. Non accontentarti. Sii affamato. Sii folle.

Steve Jobs

**AMA QUELLO CHE FAI  
E NON LAVORERAI PIU'  
PER IL RESTO  
DELLA TUA VITA**

**I TUOI CLIENTI HANNO  
BISOGNO DI QUELLO CHE  
VENDI!!!**

**NON TENERLO PER TE!**