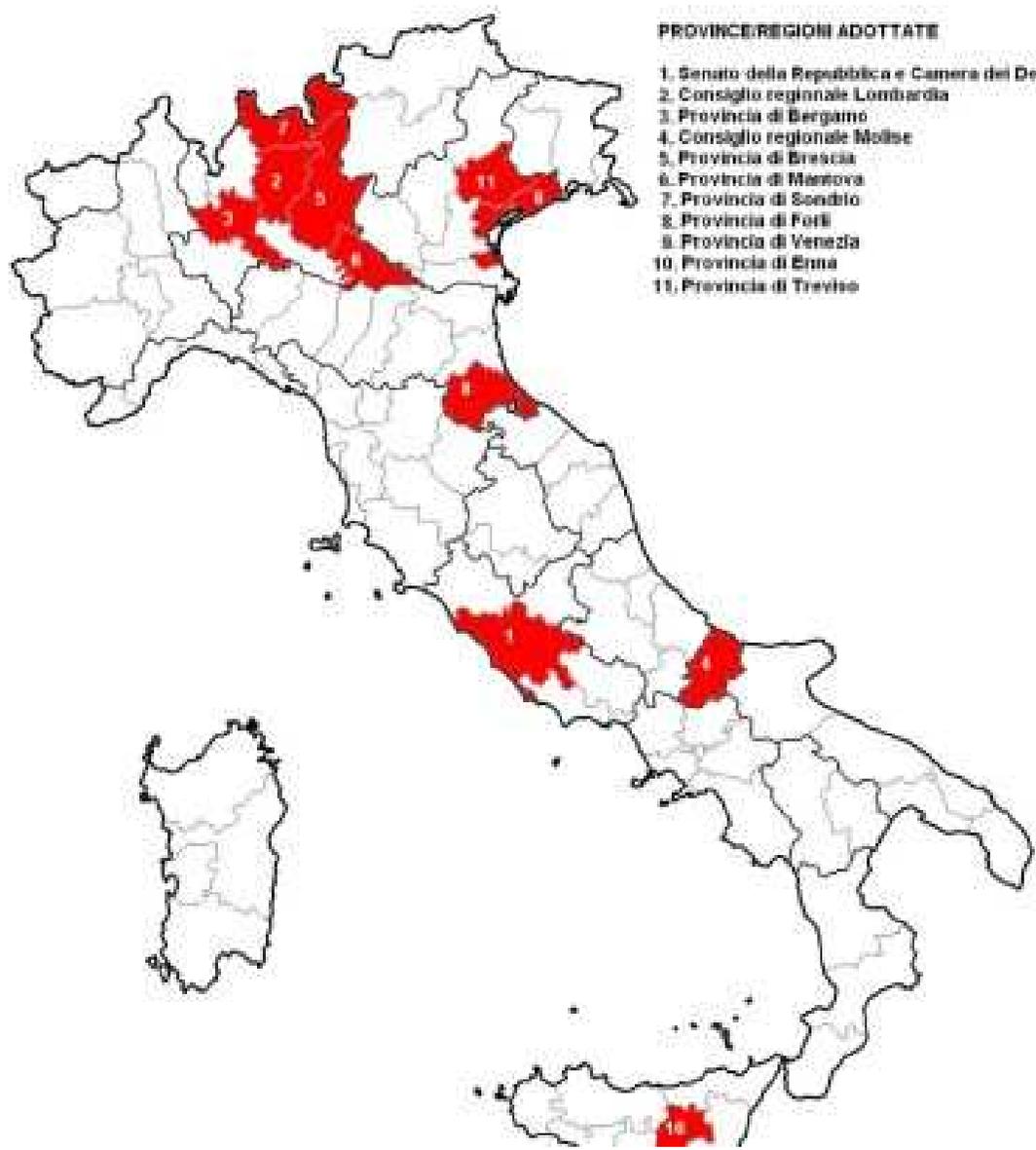




Vendite e Pensieri Limitanti

PROSSIME MBS

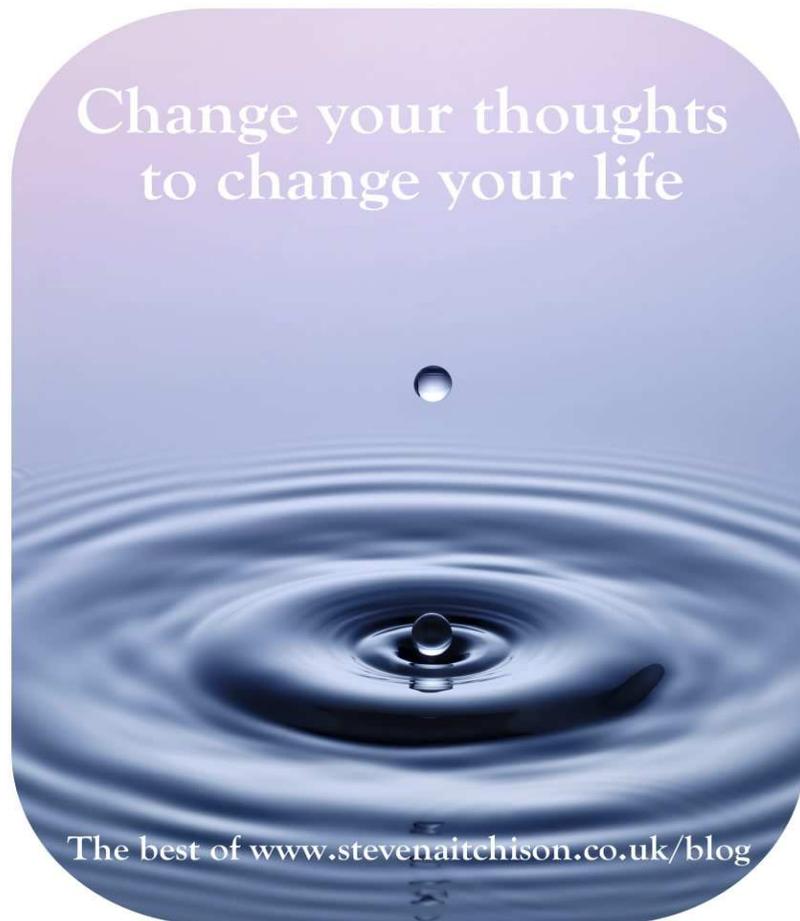
- **21 e 22 Marzo: FARE CLIENTI NUOVI**
- **Patrizio Cappella: Come fare 70 nuovi clienti in un anno**
- **Andrea Condello: La trattativa di acquisizione cliente**
- **Riccardo Iovino: Espandere la propria azienda aprendo nuovi mercati**
- **16 e 17 Aprile: Marketing - Rigenerare il proprio portafoglio clienti**



PROVINCE/REGIONI ADOTTATE

- 1. Senato della Repubblica e Camera dei Deputati
- 2. Consiglio regionale Lombardia
- 3. Provincia di Bergamo
- 4. Consiglio regionale Molise
- 5. Provincia di Brescia
- 6. Provincia di Mantova
- 7. Provincia di Sondrio
- 8. Provincia di Forlì
- 9. Provincia di Venezia
- 10. Provincia di Enna
- 11. Provincia di Treviso

IL PENSIERO E' IMPORTANTE



- Se non ottieni i risultati che vorresti, spesso il problema è nelle idee.

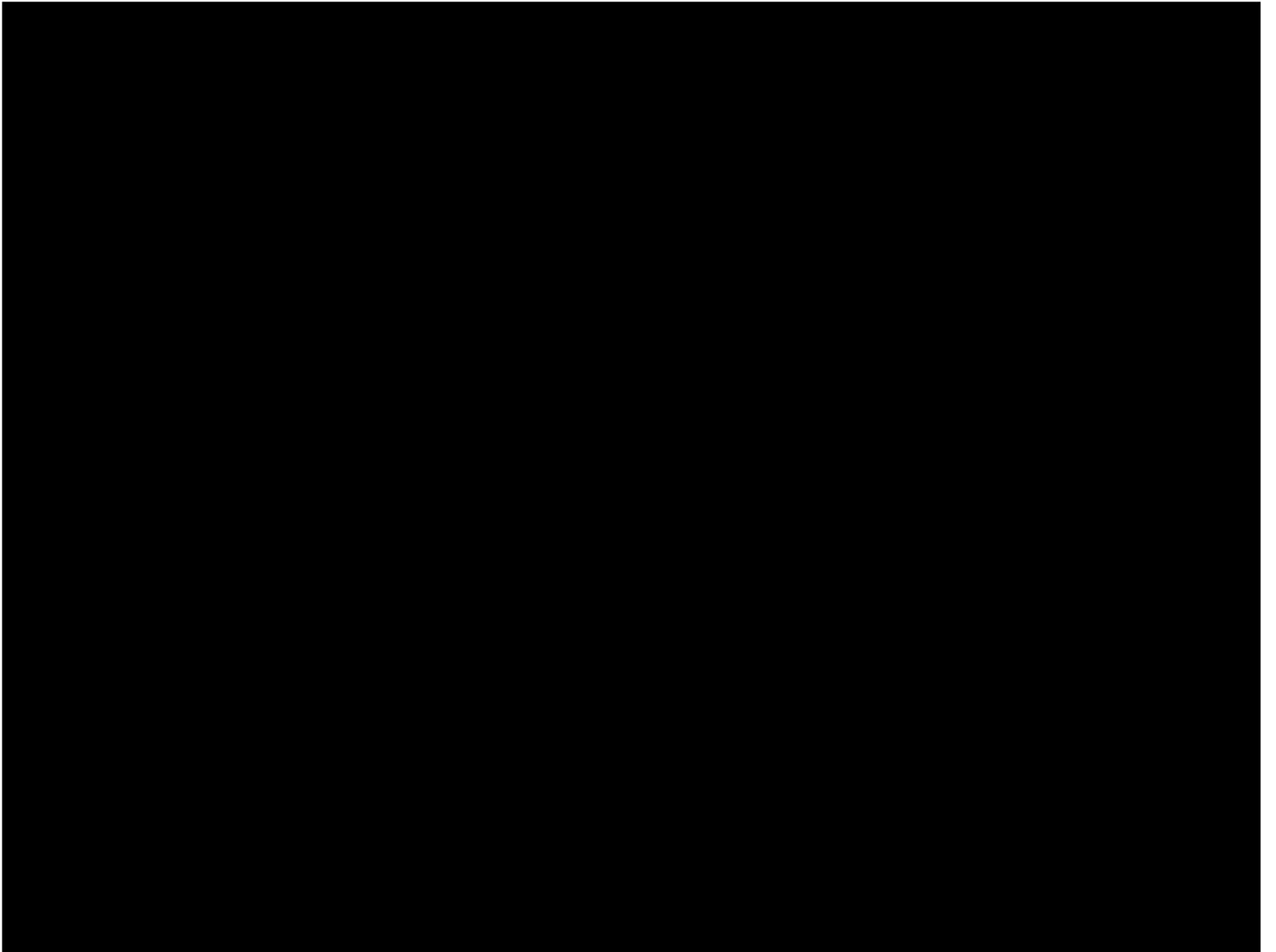
SICCOME IL PENSIERO E' COSI' IMPORTANTE...

*"Se pensiamo solo a sfughe e problemi quello è il nostro futuro...
Se invece osiamo e pensiamo a dei grandi cambiamenti allora quelle cose riusciamo a realizzarle"*

Paolo Ruggeri sul pensiero positivo



ACQUISTA SUBITO "CHE IMPRESA!" SU WWW.PAOLORUGGERI.IT



**QUEL CONTRATTO
A LIVELLO MENTALE POTEVI
AVERLO O POSSEDERLO?**

Pensa a un cliente che potrebbe farti un ordine molto grande (3x quello che vendi normalmente)

- Estrai un copia commissione e compilala con il suo nome e con una cifra almeno 3X quello che venderesti normalmente
- Se non hai copia commissione, scrivi un preventivo di poche righe via mail e indirizzalo a lui.
- “Stai di fronte” per alcuni minuti a quel copia commissione

Parte 2



- **PUOI
CHIEDERLO O
TI DA'
IMBARAZZO?**

ESERCIZIO

- Con un altro studente allenati a chiedere di firmare un ordine davvero grande per la tua azienda, qualcosa che sia dieci volte più grande della vendita media che fai.
- Fallo in modo realistico.
- Quando ci stai davvero di fronte, passi al prossimo esercizio



YOUR **Thoughts**
Create
YOUR **FUTURE**

**QUANTO FATTURERAI
QUESTO MESE?**

**IDENTIFICA UNA COSA
CHE FARAI QUESTO
PROSSIMO MESE CHE
SARA' PERICOLOSA
PER QUALCUN ALTRO**