



Alessandro
Carrafiello

Intervento mbs

Quello che decide sono le emozioni



Il primo cambiamento

***La capacità di Rimodellare le
mie***

rappresentazioni interne



**Alessandro
Carrafiello**



**Alessandro
Carrafiello**

**La qualità non è importante
È imprescindibile**

Ciò che davvero puoi “vendere” è l’emozione

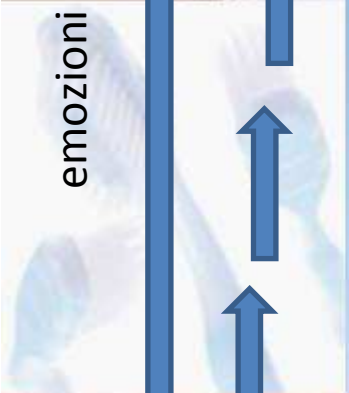




THE SMILE FACTORY

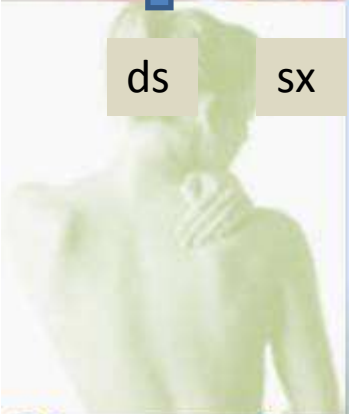


emozioni



ds

sx



Alessandro
Carriello

velocità

uomo

mammifero

rettile

scelte

idee

stato d'animo

rappresentazione interna

Assemblaggio di
emozioni-
esperienze

=simboli

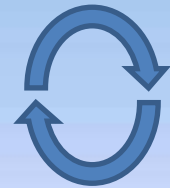
forme

suoni

colori

odori

sensazioni



Su chi ho agito

Rappresentazioni
interne, percezione della realtà

1. Me stesso

2. Fronte esterno

Clienti/pazienti

3. Fronte interno

collaboratori

Percorso emotivo

Vision e identità



THE SMILE
FACTORY



Alessandro
Carrafiello



esterno



Stimoli ambientali

Fisiologia (corpo)

pensieri

Stati d'animo

decisioni

comportamenti



Alessandro Carrafiello

Il percorso emotivo

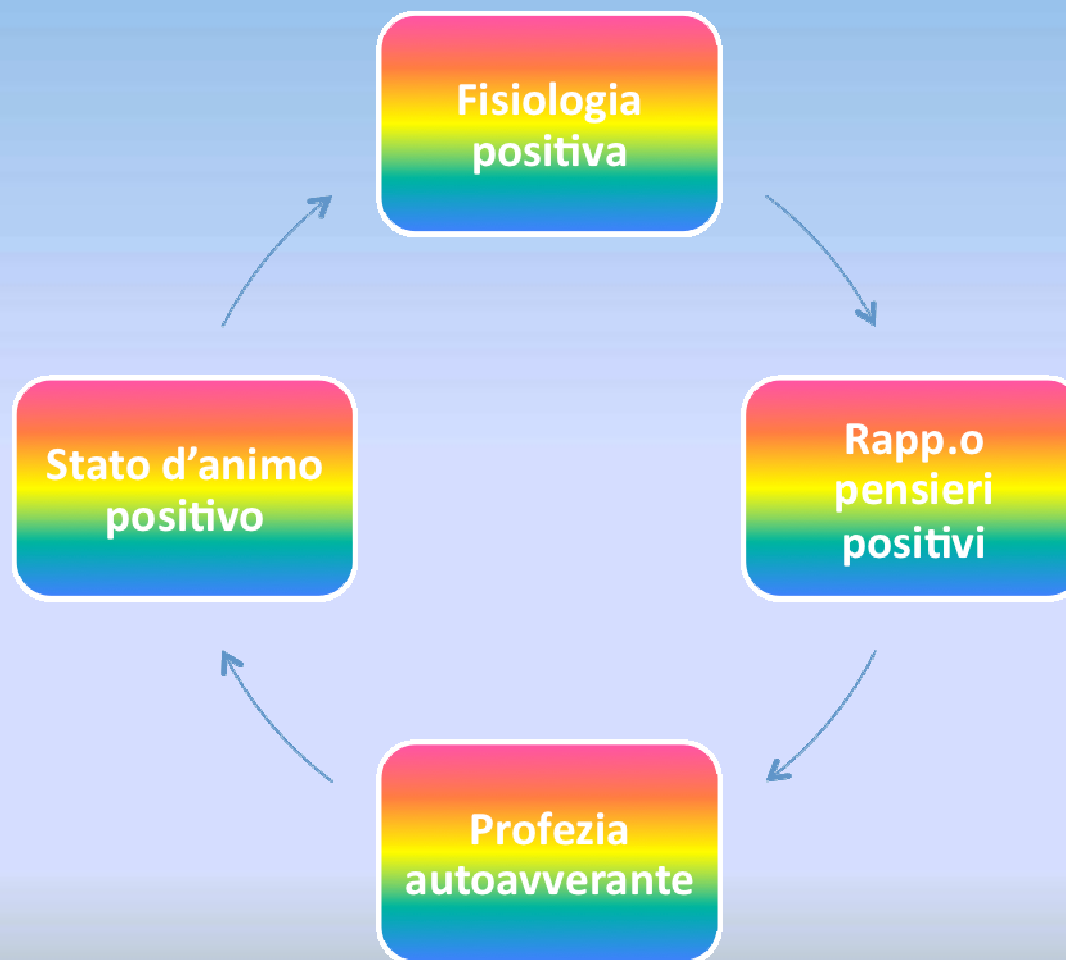
- Simboli
- Forme
- Colori
- Suoni
- Motivi di cortesia



Rappresentazioni interne, il circolo vizioso



Rappresentazioni interne, il circolo virtuoso





*La nostra
soddisfazione
è il Tuo Sorriso!*



**Alessandro
Carrafiello**





Cambiare l'identità dei collaboratori

- Da dipendenti a liberi venditori

Se cambi l'**identità**, con ruoli, gratifiche rinforzi hai risultati duraturi



Alessandro
Carrafiello



THE SMILE
FACTORY



Alessandro
Carrafiello

Quind

- Guidare
- Insegna
- Aument
- Fare for
- Fare sel
- obbiett



THE SMILE[®]
FACTORY

Studi Dentistici

Progetto The Smile Factory[®]

- *Accordo P.M.I.*
- *Previdente*



Alessandro
Carrafiello



Alessandro
Carrafiello

- *Tu esisti. Io ti vedo.*
- *Tu hai valore.*
- *Tu sei importante, speciale, unico.*
- *Tu contribuisci in modo importante.*
- *Tu sei il benvenuto. Tu appartieni.*



Team experience



Alessandro Carrafiello





Torneo di bowling, assistenti vs dottori





Corso di psicodonzia



Alessandro
Carrafiello





Morfopsicologia e vendita

*Come rapportarsi secondo l'orientamento
psicologico dell'interlocutore*

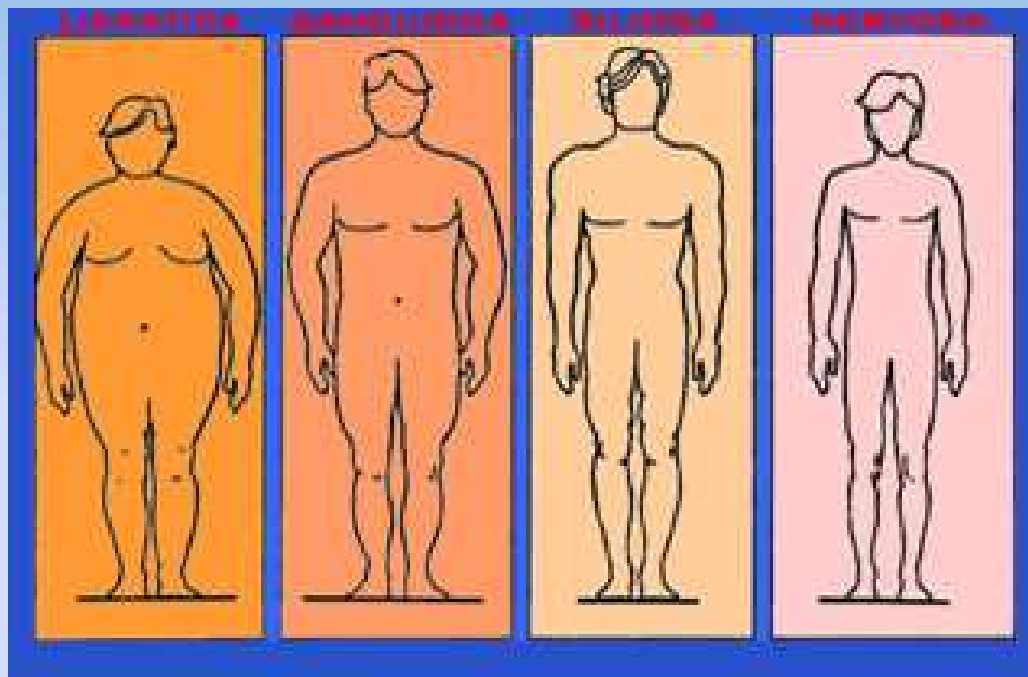




Quindi se facciamo un sacco di test per i collaboratori.....



Alessandro Carrafiello



Ho studiato come fare lo stesso sui potenziali clienti

fasi della una vendita





occhi

Apertura alle idee, alle novità, i simboli.

Naso e
zigomi

Vita di relazione, scambi affettivi

bocca

Fisicità, energia,
come spendo energie e denaro

Le 5 leggi del “far scegliere”

- 1. **precisione assoluta**, la tematica, l’oggetto di scelta deve essere di assoluta padronanza, anche linguistica.
- 2. **esempi**, parafrasi, attinenti al “mondo”, **dell’interlocutore**.
- 3. rivolgersi **all’interlocutore giusto**.
- 4. **dare sempre, sempre sempre un vantaggio** al vostro interlocutore
- 5...la famosa **intenzione**. (se siamo noi persuasi, poi possiamo persuadere gli altri)

..ogni volta che ti interessi a qualcuno; questi come minimo, si interesserà a TE.

P.Ruggeri

Il mondo evolve... sempre.....
se noi ci fermiamo CI SEMBRA CAMBIATO.....



Beckhampton, Wiltshire, 13 July 2003



PRIMA

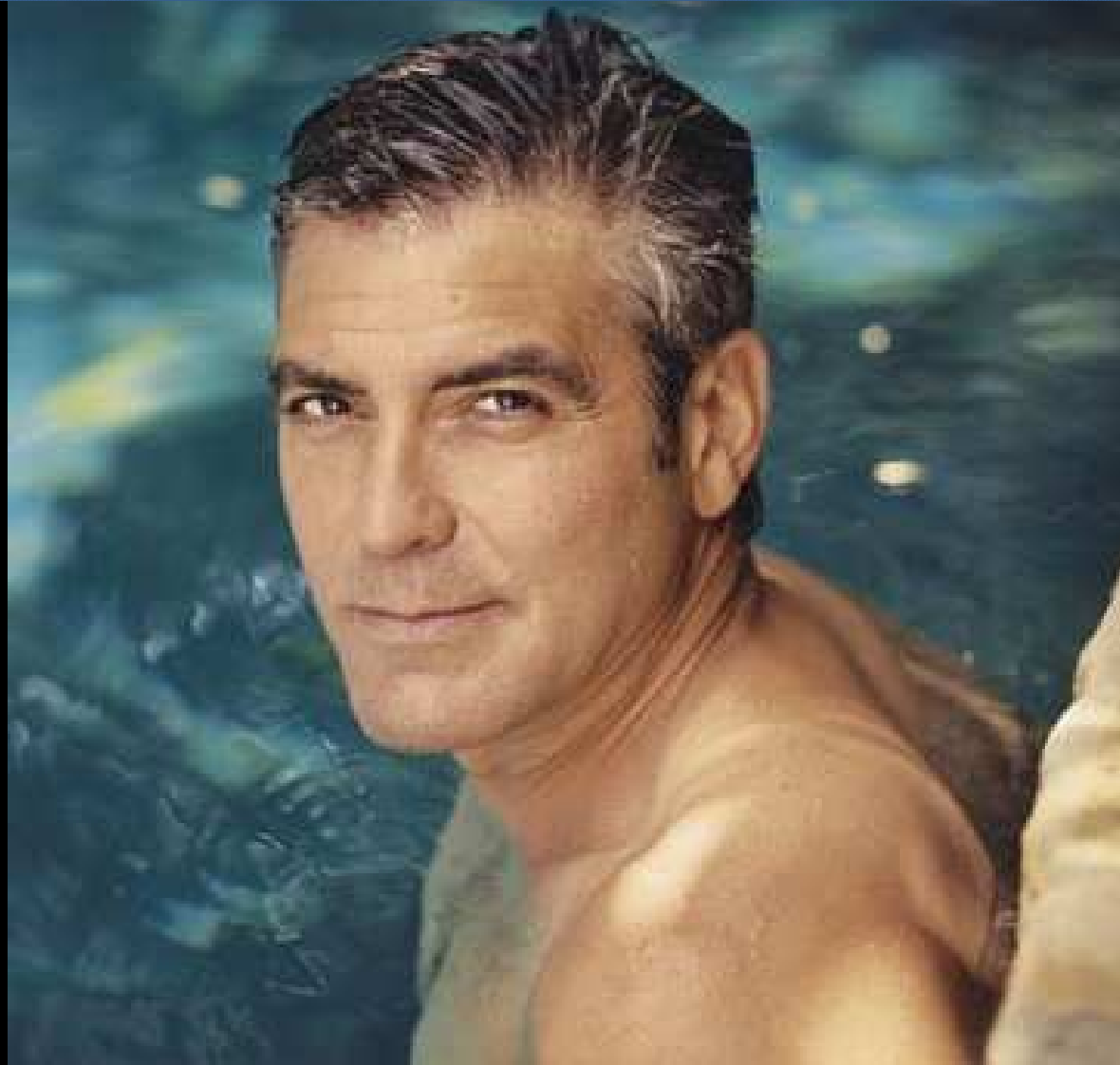


BASTAVA DAVVERO
POCO....



ORA LA TECNICA NON
BASTA..

E' TEMPO DI ESSERE
AMMALIANTI..



..di conoscere la psicodonzia per..

comunicare con le emozioni





..... **ENTUSIASMARE.....**

Iniziamo a regalare e raccogliere sorrisi...

