

**TIRA FUORI...  
IL CORAGGIO!!!**



## **CREDI IN TE STESSO**

Pensavo  
che i miei risultati  
fossero

**CASUALI!!!**



# ABBANDONA I PREGIUDIZI E RISPETTA IL CLIENTE

Prima tante volte facevo  
l'appuntamento di vendita  
pesando solo l'aspetto  
esteriore!

## IL CLIENTE HA SEMPRE RAGIONE

Se non ci fa perdere tempo

Se non ha pretese assurde

Se ha rispetto per il nostro lavoro

Se non ci considera suoi servi

Se ha la nostra stessa pazienza

Se ha la nostra stessa cortesia

Se non chiede sconti

e soprattutto se...



**PAGA IN  
CONTANTI**

## UN ESEMPIO SULLE TELEFONATE...



Già al telefono dicevo di poter  
riconoscere il loro  
potere d'acquisto...

## CAMBIA ATTEGGIAMENTO



GUARDA e pensa  
in modo positivo  
coinvolgendo il CLIENTE  
ed interessandoti a lui  
(cortesia, sorriso...vero!)

**COMPRENDI LE SUE ESIGENZE**

**ASCOLTA!!!**



# COCCOLE!!!



Coccolalo, fallo sognare e sentire importante

# NON ILLUDERE IL CLIENTE



Proponi quel che sai che puoi DARE  
e...STUPISCILO  
dandogli qualcosa in più!!!



TU CHIAMALE SE VUOI...  
**EMOZIONI**

MENO TECNICA  
PIU' CUORE



**NON RIMANDARE...**

**FALLO!!!**



E HO RISCOPERTO  
“NON FARE AGLI ALTRI  
QUELLO CHE NON VORRESTI  
FOSSE FATTO  
A TE!”  
(nemmeno ai clienti!)



**TROVA IL CORAGGIO DI ACCETTARE E  
CONDIVIDERE LE TUE EMOZIONI...**

**TI AIUTERANNO A REALIZZARE I TUOI SOGNI !!!**

