

LA VENDITA



Bologna, 24 luglio 2012

PERCHE DOBBIAMO ESSERE TUTTI VENDITORI?

- ◉ Vendere noi stessi
- ◉ Vendere le nostre idee
- ◉ Far fare agli altri quello che è giusto
- ◉ Vendere i nostri prodotti
- ◉ Insegnare a tutti i miei collaboratori a vendere

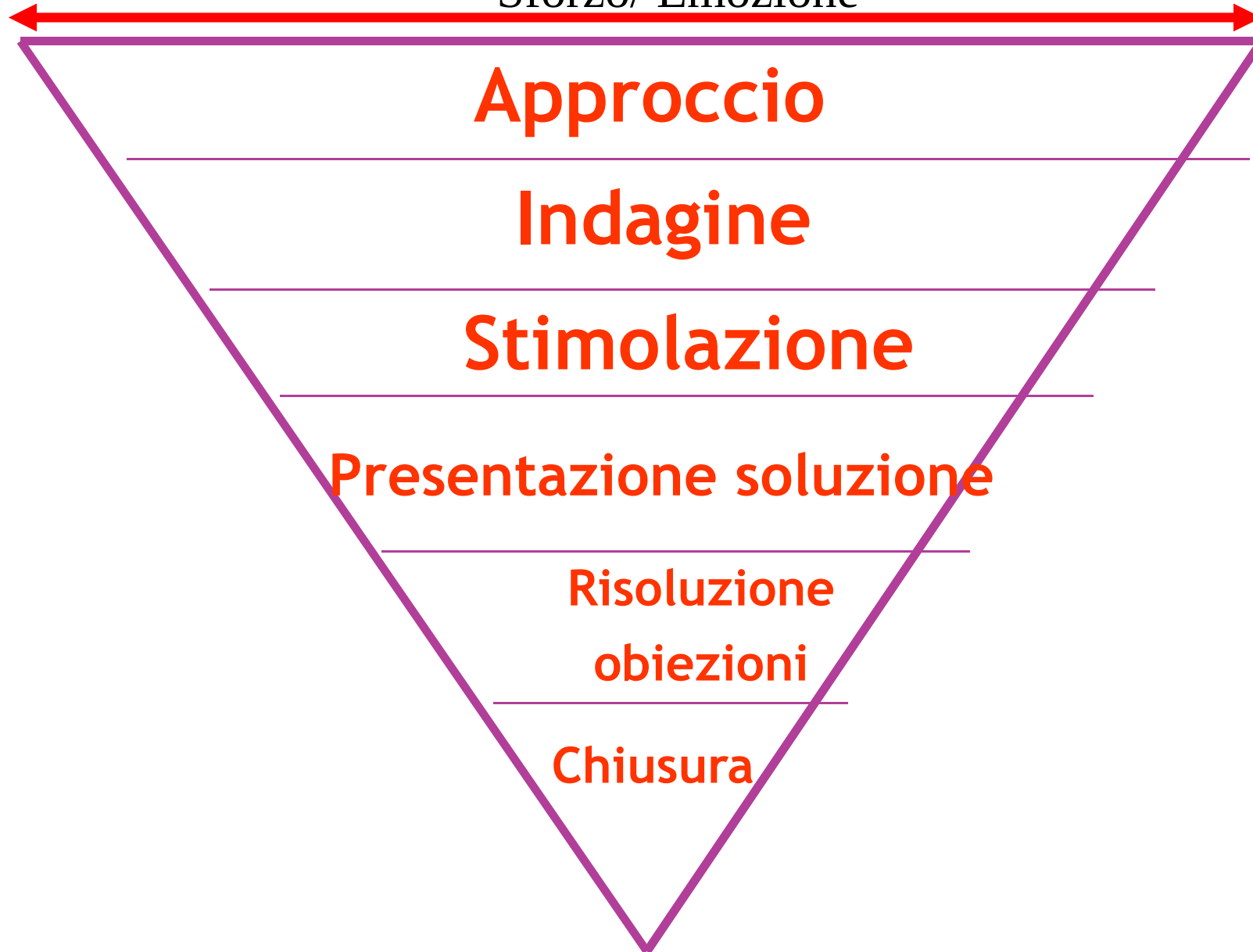


TOP VENDITORI

- ◉ Grande
intenzione/determinazione/convinzione
- ◉ Personalita' attraente
- ◉ Molta emozionalita'



Sforzo/ Emozione



L'INDAGINE E' FONDAMENTALE E RICHIEDE TEMPO

MA ASSICURATI DI AVERE
TEMPO PER LA CHIUSURA



LE OBIEZIONI

Cosa sono?

Qualcosa che ci porta fuori strada se non
abbiamo grande **CONTROLLO**



LE OBIEZIONI

- ◉ Sono una mancanza di convinzione della persona riguardo:
- ◉ Te
- ◉ il prodotto
- ◉ l'azienda
- ◉ il prezzo
- ◉ il quando farlo

COSA NON FARE?

- ◉ Non cercare di difenderti
- ◉ Non giustificarti
- ◉ Mai dare torto
- ◉ Mai promettere cose che non puoi mantenere

NON BUTTARTI NELLA MISCHIA



COSA FARE

- 1) Dare un riconoscimento
 - 2) Validare la persona
 - 3) -----silenzio...
 - 4) Dirigere l'attenzione sullo scopo
-
- ◉ Comincia un nuovo ciclo di comunicazione facendo una domanda che riguarda lo scopo,
 - ◉ Usa la sua rovina per mettere l'attenzione su ciò che deve risolvere

- ◉ Tono emozionale basso

- ◉ Paura di perdere, di peggiorare. Non fallire



- ◉ Tono emozionale alto

- ◉ Voglia di avere, di migliorare. Espansione



QUASI TUTTE LE OBIEZIONI SONO FALSE

- ◉ Se dopo che l'hai gestita facendo i punti da 1 a 4 lui la ripete, allora è vera!

TOGLI DI MEZZO L'OBIEZIONE PER COMPRENDERE LA SUA CONVINZIONE

- ⦿ E se fosse lei a decidere?
- ⦿ E se l'investimento fosse molto inferiore?
- ⦿ E se dessi la garanzia soddisfatto o rimborsato?

- ⦿ Sento che lei non è convinto...
- ⦿ Forse io ho sbagliato tutto...

MANCANZA DI CONVINZIONE SULLA SOLUZIONE

- ◉ Dare spiegazioni specifiche e brevi
- ◉ Assicurarsi che ora abbia compreso che questa è la cosa giusta da fare
- ◉ Riportarlo sulla sua meta, la sua scena ideale.

MA SE TI DICE

- ◉ Non credo che questa sua proposta possa risolvere i miei problemi!
- ◉ Prendi atto che hai sbagliato tutto e molto serenamente, o ricominci da capo...

o vai fuori dalle balle di corsa!!

INTENZIONE

- ◉ È alla base di tutte le tecniche di vendita
- ◉ È superiore alla comunicazione

- ◉ Dietro ogni fallimento c'è un problema di intenzione!!

UNA PERSONA DECIDE DI
COMPRARE SE HA DECISO
CHE HA BISOGNO D'AIUTO



LA CARATTERISTICA PIÙ
IMPORTANTE

**I GRANDI VENDITORI
HANNO GRANDI SCOPI**



MA SOPRATUTTO...

Un gran divertimento!!!