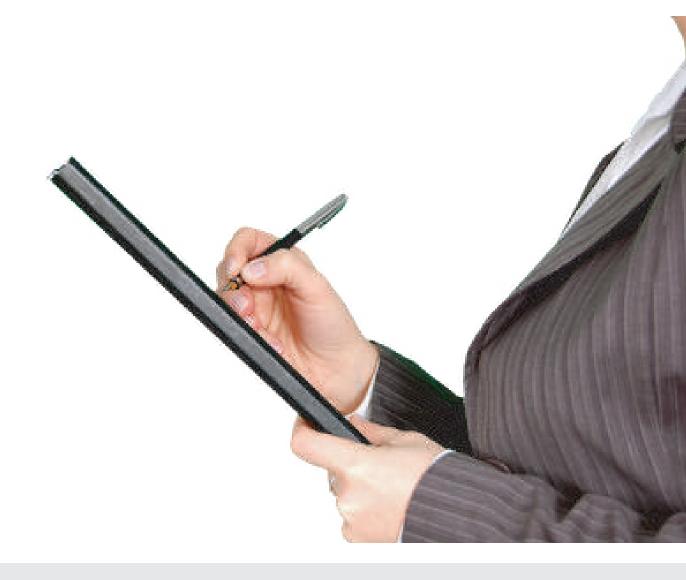




SPERIMENTAZIONE E GRANDE DETERMINAZIONE

LA PIÙ PROFONDA E INARRESTABILE VOLONTÀ





- HAI CONTROLLATO IL SITO WEB?
- HAI CONTROLLATO I PROFILI SOCIAL?
- HAI CHIESTO A QUALCHE CLIENTE VICINO?
- HAI CONTROLLATO CHI LI FORNISCE?

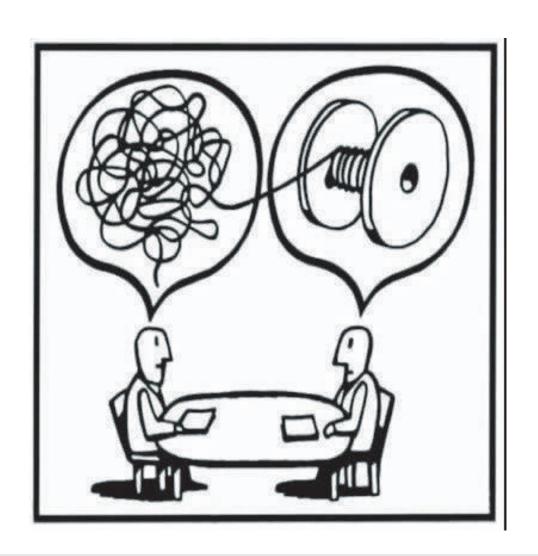


1° APPUNTAMENTO

→ HAI LAVATO IL FURGONE? HAI SCELTO L'ABITO MIGLIORE? SEI ARRIVATO PUNTUALE? HAI UNA STRATEGIA? SAI ASCOLTARE? → SEI INTERESSATO O INTERESSANTE? HAI LASCIATO A CASA PREGIUDIZI E PRECONCETTI?

SE VUOI LO SAI FARE!

RACCOLTA INFORMAZIONI



RACCOLTA INFORMAZIONI

INFORMAZIONI = GETTONI

+ GETTONI = MAGGIOR SUCCESSO

REALTÀ IN COMUNE

CIÒ CHE È VERO PER TE + CIÒ CHE È VERO PER LUI

ORA HAI CREATO BUON FEELING

HAI UN SACCO DI INFORMAZIONI

LE HAI UTILIZZATE PER FISSARE DEI PUNTI

PRESENTAZIONE PRODOTTO

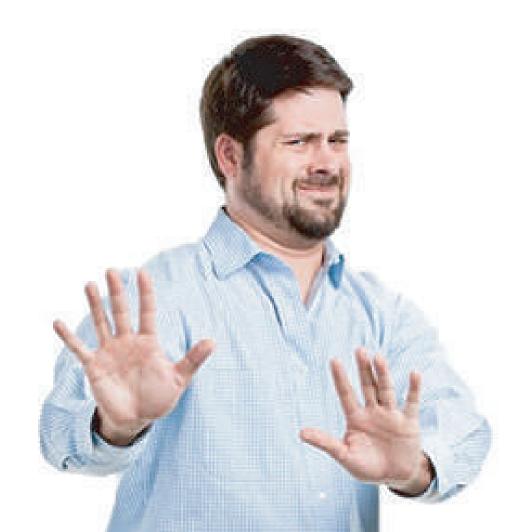
È MOMENTO DI SPENDERE I GETTONI CHE HAI ACCUMULATO VALORIZZANDO L'OFFERTA/SOLUZIONE

SEI A UN BUON PUNTO

PERCEPISCI LA VENDITA

LA STRADA SEMBRA IN DISCESA, MA...

OSSERVAZIONI



OSSERVAZIONI

SE SONO VERE PER LUI, LO DEVONO ESSERE ANCHE PER TE

DI FORNTE ALLE OSSERVAZIONI PUOI FARE 3 COSE:

- 1. LE SALTI A PIE'PARI
- 2. LE SOTTOVALUTI
- 3. LE AFFRONTI

COSA DEVI SAPERE

PUÒ ESSERE FALSA

SCOPRILO!

SE È VERA

RISOLVILA!

ATTO FINALE

IL PRIMO BACIO: MOMENTO DRAMMATICO

APPROCCIO

INDAGINE

STIMOLAZIONE

PRESENTAZIONE PRODOTTO

OBIEZIONE

CHIUSURA

APPROCCIO

INDAGINE

STIMOLAZIONE

PRESENTAZIONE PRODOTTO

OBIEZIONE

CHIUSURA

E SE NON FUNZIONA?

QUESTO NON STA BENE, PARLACI TU

ADESSO VADO E LO RIMPROVERO

COM'È CHE NON HAI COMPRATO?

NO DICO, FARE DELLE OBIEZIONI...

APPROCCIO

INDAGINE

STIMOLAZIONE

PRESENTAZIONE PRODOTTO

OBIEZIONE

CHIUSURA

CAUSATIVITÀ

SII SEMPRE CAUSATIVO!

PERCHÈ CON LA RAGIONE NON MANGI!