



### CREDI IN CIÒ CHE NON VEDI

La base della vendita è l'approccio mentale: credere nel prodotto o nel servizio che vendi. I bravi venditori non vendono cose in cui non credono. Quando un venditore è in difficoltà deve farsi una domanda: io comprerei il mio prodotto a questo prezzo e a queste condizioni? Se non credi in ciò che vendi otterrai risultati scadenti.



### UN BRAVO VENDITORE NON SI CONCENTRA SUL PROPRIO GUADAGNO

Le persone capiscono chi hanno di fronte. Se tu venditore ti concentri su te stesso e sul tuo guadagno, anche il tuo cliente si concentrerà su se stesso. Se invece ti concentri sulla persona che hai di fronte cercando di fare il suo interesse e di capire quali sono i suoi bisogni, crei un ciclo di comunicazione per cui anche lui si interesserà a te.



### PUOI VENDERE UN PRODOTTO CHE NON CONOSCI?

Crederci in ciò che vendi è fondamentale, ma non è necessario conoscere ogni dettaglio del prodotto o servizio che offri. Spesso, se sai troppo del prodotto, rischi di diventare un catalogo con le gambe. Ciò che conta è che tu conosca il risultato finale del tuo prodotto e sappia comunicare le tue emozioni ai tuoi clienti.

# VENDERE IN TEMPO DI CRISI

ANDREA CONDELLO & LUCA MAZZUCHELLI



### NON VENDI COSE, MA SOLUZIONI

Vendere significa comprendere le esigenze e i problemi che il cliente ha. Quando capisci ciò, allora puoi fare una proposta a lui centrata. E quindi non è più la vendita di un oggetto, ma è la vendita di una soluzione al suo problema. Per fare questo devi calarti nei suoi panni e chiederti: perché lui dovrebbe essere interessato a me?

### SCOPRI:



### CONSIGLI DI LETTURA:

*Venditore in 1 ora*  
di Paolo Ruggeri & Andrea Condello

*Come si diventa un venditore meraviglioso*  
di Frank Bettger

*Come trattare gli altri e farseli amici*  
di Dale Carnegie

### CORSI:

App: OSM Corsi



### L'IMPORTANZA DELLA FIDUCIA NELLA VENDITA

L'approccio è la fase iniziale della vendita in cui il tuo obiettivo è costruire una relazione di fiducia con il tuo cliente. Se lui si fida di te deciderà di aprirti, di mostrarti i suoi problemi e le sue preoccupazioni; rispondendo alle tue domande senza resistenze, ti fornirà gli elementi essenziali affinché tu possa fargli un'offerta mirata per le sue esigenze e portare a termine la tua vendita.