



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 MAZZUCCHELLI



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.