



I Semafori del venditore



1

Pennellare

(riconoscimenti, apprezzamenti conferimenti)



2

Prendersi cura

(ascolto, zitti quando il cliente parla, dare attenzione, riformulare)



3

Empatia

Capire cosa prova dare emozioni (mettersi nei panni)



4

Tono Emotivo

Gioia, comunicativa alta, tono più alto del cliente



5

Grinta e intransigenza

determinazione, capacità guidare a volte Comandare Dare sicurezza, scrivere, sporcare foglio



6

Mappa decisionale

*capire chi ha il potere economico e chi ha potere decisionale **Presenza di tutti***



7

Ruolo - Status

La casa è uno Status (condizione) capire importanza conquista o aumento di status



8

Tipo di personalità

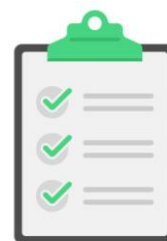
Presentazione diversa per ogni Profilo



9

Situazione problema

Disagio, Frustrazione Desiderio insoddisf. Capire vere ragioni



10

Conseguenza positiva

Dalle caratteristiche Ai benefici (vantaggi)



11

Chiusura

Preaccordi sempre e su tutto - Finire appuntamenti In ufficio - sempre



12

Superamento Obiezioni

Rispondere ai perché - solo alle obiezioni vere - ignorare le false