



# 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*



6

## Mappa decisionale

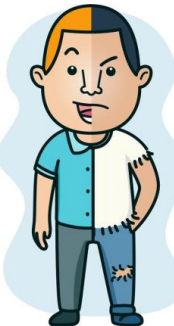
*capire chi ha il potere economico e chi ha potere decisionale Presenza di tutti*



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*

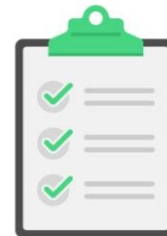


9

## Situazione problema

*Disagio, Frustrazione Desiderio insoddisf. Capire vere ragioni*

PRODOTTO



10

## Conseguenza positiva

*Dalle caratteristiche Ai vantaggi Ai benefici diretti (film) su personalità*



11

## Chiusura

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



12

## Superamento Obiezioni

*Rispondere ai perché - solo alle obiezioni vere*

# Le personalità d'acquisto



La relazione va modulata in modo diverso - il racconto, il film della casa, di cosa avverrà o faremo **deve essere diverso secondo il tipo di personalità**

# Personalità d'acquisto

1) Il Campione - dargli importanza

perché ne ha bisogno

Verso: Unico, migliore

Lontano da: mediocre

2) Avanguardia - ama fare cose

diverse, è originale

Verso: Anticipatore

Lontano da: banalità, mediocrità

3) Razionale - persona brillante, con

superiorità mentale, logica

Verso: Intelligente, brillante

Lontano da: stupidità

4) Affarista - accorta fare affari, deve

sentire che fa un affare

Verso: Uomo d'affari

Lontano da: povertà



5) Familiare - ama essere riconosciuta  
come simpatica

Verso: Socialità farsi voler bene

Lontano da: rimanere da solo

6) Certezza - paura di sbagliare -  
l'unico tipo che non va forzato (fare tanti  
preaccordi - grande pazienza)

Verso: Ponderato, pensa bene

Lontano da: paura di sbagliare

7) Facile - paura di non avere  
abbastanza tempo

Verso Comodità

Lontano da: perdite di tempo

8) Parsimonioso - paura di rimanere  
senza soldi - pensare agli imprevisti

Verso: Sicurezza economica

Lontano da: restare senza soldi

# 1 - Il Campione

## Personalità d'acquisto

Profilo: persona vincente o che sente di avere raggiunto i suoi risultati.

Ama distinguersi, essere riconosciuto

**approccio:**

dargli importanza perché ne ha bisogno, presentare in ottica di esclusività

**aggettivi - verbi:**

Unico

Migliore

Esclusivo

Non per tutti

Prestigioso



Metaprogramma cognitivo: preferenze

Va Verso: **unico, migliore**

Si allontana da: **mediocrità, anonimato**

## 2 - Avanguardia

## Personalità d'acquisto

Profilo: persona spesso creativa e originale, nelle idee, hobby, vestire, automobile. Anticipatore ama cose diverse

### **approccio:**

proporre cose particolari che non hanno tutti, soluzioni innovative, anticipatrici

### **aggettivi – verbi :**

Originale

Innovativo

Particolare

Avanguardia

Il Primo



Metaprogramma cognitivo - preferenze

Va Verso: **anticipatore**

Si allontana da: **banalità, massa**



## 3 - Razionale

## Personalità d'acquisto

Profilo: persona razionale intelligente e logica, ama ragionare, capire (dice «lei capisce») è brillante, fa scelte pesate, riflette e confronta

### **approccio:**

Vantaggi reali, valore logico, documenti aggiornati, contenuti e dettagli per capire  
E verificare - zero sorprese

### **aggettivi - verbi:**

Aggiornato

Competente, Intelligente

Miglioramento

Tecnicamente valido

Metaprogramma cognitivo - preferenze

Va Verso: **intelligenza, contenuti**

Si allontana da: **stupidità**



## 4 - Affarista

## Personalità d'acquisto

Profilo: persona accorta, talora tradizionale che tuttavia ama fare Affari; deve sentire e capire vantaggio economico, immediato o per futura valorizzazione

### **approccio:**

Proporre buoni affari, sapendo che spende anche tanto se vede possibilità di guadagno.

### **Aggettivi - verbi:**

Investimento valido, vantaggio

Consolidare

Controllare



### Metaprogramma cognitivo - preferenze

Va Verso: **uomo d'affari**

Si allontana da: **povertà**

# 5 - Familiare

## Personalità d'acquisto

**Profilo:** persona legata alla famiglia e dedita ai figli ed ai familiari. Vuole realizzare per loro ed è pronta a sacrificarsi. Vuole stare con loro.

Parla della famiglia. Fa per gli altri.

Risparmiatore, mantiene profilo basso

**approccio:**

Vantaggi per la famiglia e per gli altri.

**Aggettivi - verbi:**

Lavoro, impegno

Sacrificio

Umile altruista



Metaprogramma cognitivo - preferenze

Va Verso: **socialità, farsi voler bene** Si allontana da: **rimanere sola**



# 6 - Certezza

## Personalità d'acquisto

Profilo: persona che riflette molto e che non va mai forzata (molta pazienza e tanti preaccordi di intesa) . Teme di commettere errori e desidera conferme di cose fatte da altri. Va sul sicuro, no sorprese.

### **approccio:**

Ottica di sicurezza, riprova sociale e che tutti farebbero. Proporre cose sperimentate.

### **Aggettivi - verbi:**

Stabilità, Sicurezza

Certezza, Tranquillità

Sperimentato



### Metaprogramma cognitivo - preferenze

Va Verso: ponderare, pensare bene    Si allontana da: paura sbagliare

# 7 - Facile

## Personalità d'acquisto

Profilo: persona impegnata, che ha paura di non avere abbastanza tempo, ama fidarsi e delega volentieri. Ama che qualcuno risolva per lui.

### **approccio:**

Proporre offerte in ottica di comodità.  
chiavi in mano, cose fatte, senza problemi  
Poca prolissità, velocità.

### **Aggettivi - verbi:**

Comodo, facile, immediato  
Pratico, veloce



### Metaprogramma cognitivo - preferenze

Va Verso: comodità

Si allontana da: perdite di tempo

## 8 - Parsimonioso

## Personalità d'acquisto

**Profilo:** persona che desidera il prezzo ed è concentrata su quello. Compra volentieri solo il meno caro. Ha timore di sprovvedersi e non accetta di spendere più del minimo.

### **approccio:**

Ottica di risparmio, meno caro e basso costo, ama spendere il meno possibile.

### **Aggettivi - verbi:**

Risparmio, economico,  
mettere via, pensare a imprevisti  
parsimonioso



Metaprogramma cognitivo - preferenze

Va Verso: **sicurezza economica**    Si allontana da: **restare senza soldi**

# Esercizio

## Villa in vendita

## acquirente: familiare

### Caratteristica

- Villa singola nuova classe A
- 250 mq
- 1500 mq giardino di gestione
- 4 camere
- Piscina
- Dependance
- Panoramica
- Fermata bus

### Vantaggi

(che vantaggio mi dà)

- Casa sicura
- Casa grande
- Bassi costi di gestione
- Nessuna manutenzione
- Verde
- Indipendenza nella natura
- Ottimi colleg. alla città

### Benefici

(per i bisogni)

- Avrai spazio per tutta la famiglia
- Avrai l'orto e jogging intorno casa mentre i figli giocano in piscina
- Potrai fare orto che volevi e avere uno spazio per la falegnameria
- Immagina la felicità dei bambini che giocano in giardino ed in piscina con amici - Grazie ai vostri sacrifici
- Potranno fare le feste con gli amici
- Quanto sarò contenta tua moglie che avrà la dependance per sua mamma
- Anche quando saranno grandi sarò il vostro quartier generale
- Il cane girerà libero



### Soluzioni

(in base alla personalità)