

Comunicazione Efficace per venditori

Dott.ssa Psicologa Isabella De Franceschi
Dott. Pino Sestito

PARADISE COUNTRY CLUB
Cuba

IL NOSTRO OBIETTIVO

“creare sintonia”



con le diverse tipologie di clienti

PARADISE COUNTRY CLUB
Cuba

SCOPRIAMO COME PENSANO I CLIENTI

Vi siete trovati nei panni di chi deve o dovrebbe acquistare?

Vi è capitato di trovarvi davanti a venditori indisponenti?

Avete mai provato un senso di oppressione?

Come ve ne siete liberati?

L'avrete fatto acquistando contro voglia

Se siete tipi schietti e diretti avrete chiaramente dichiarato il vostro disinteresse.

SCOPRIAMO COME PENSANO I CLIENTI

Di contro avrete fatto esperienza di quel tipo di venditore che:

sembra capire meglio di voi le vostre esigenze,

vi mette a vostro agio, vi aiuta e vi orienta nella scelta...



SCOPRIAMO COME PENSANO I CLIENTI

Vi siete mai domandati quali sono le differenze tra le due categorie di venditori?

Quali sono gli elementi che li distinguono?

La capacità di **creare un rapporto** di **empatia** e **fiducia** con il cliente;

La capacità di **capire le esigenze**, spesso meglio del cliente stesso, così da poterlo **orientare nell'acquisto**.



QUALI CONSIDERAZIONI TRARNE ?

Il comunicare efficacemente si basa su:
4 concetti fondamentali e un modello di azione.

I 4 concetti sono:

Obiettivo

Rapporto

Acutezza sensoriale

Flessibilità

Vediamone il significato uno ad uno...



OBIETTIVO



La comunicazione efficace è orientata al raggiungimento di obiettivi.

Conoscere bene
ciò che si vuole
è la base indispensabile
per raggiungerli.

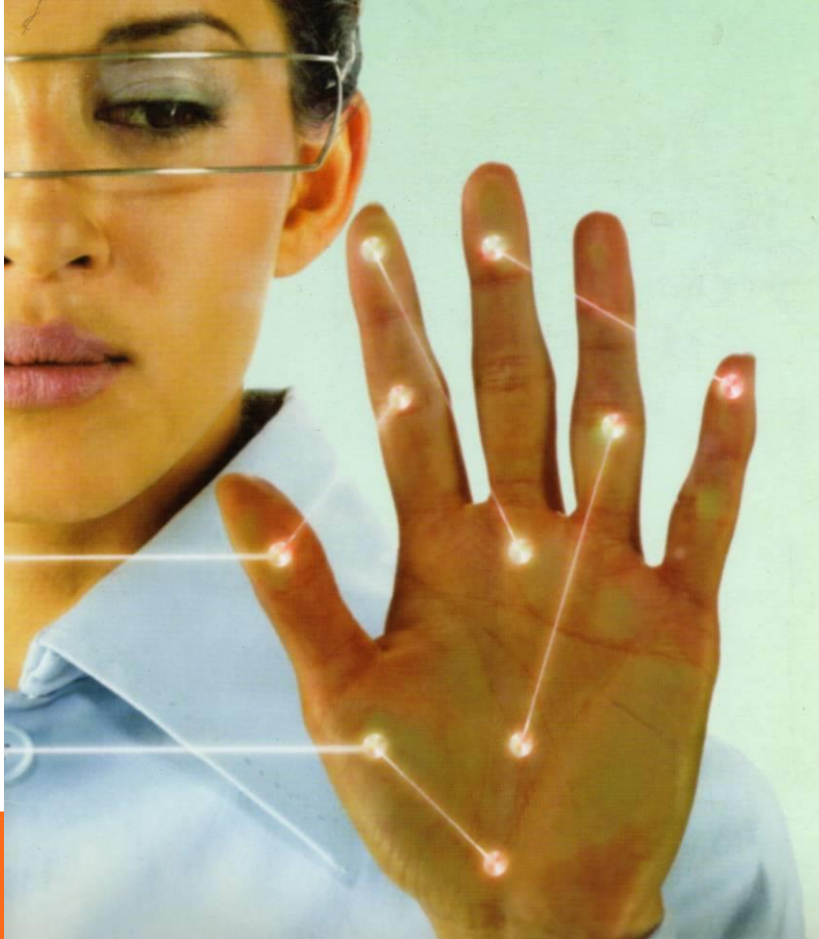
RAPPORTO



E' al cuore della comunicazione di **successo.**

E' il modo di massimizzare la somiglianza tra le persone, con esso la **comunicazione** è **positiva** e **armoniosa** ed è più facile che tutte le persone coinvolte siano soddisfatte e raggiungano i loro obiettivi.

ACUTEZZA SENSORIALE



Notare realmente
cosa l'altro ci sta comunicando,
osservare accuratamente
senza trarre conclusioni
frettolose o giudizi.

Saper percepire
contemporaneamente
e separatamente
i contenuti e la struttura
con cui vengono comunicati
per poter cogliere
gli schemi ricorrenti.

FLESSIBILITÀ



Questa è l'essenza
della flessibilità.

**Questo corso dà le competenze
per aumentare
le nostre possibilità di
scegliere
quali comportamenti
adottare.**

IL MODELLO DI AZIONE



Obiettivo

Rapporto

Acutezza sensoriale

Flessibilità

non rappresentano
una serie di consigli
ma un metodo.

Un metodo semplice
per raggiungere i vostri risultati.