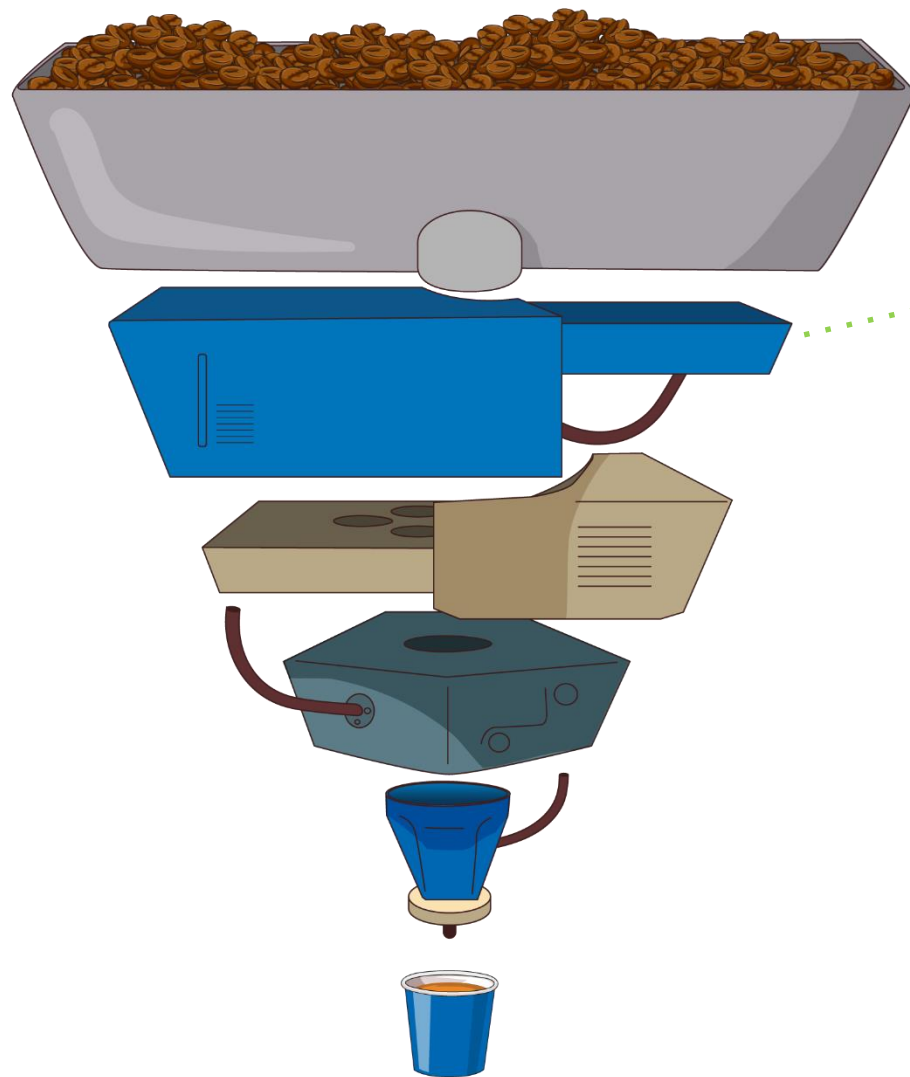
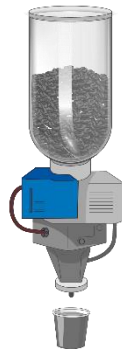


■ IL MACININO DELLE VENDITE STEP BY STEP



ESPLORAZIONE



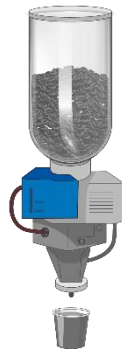
2. Esplorazione

L'obiettivo

- **II CONSULENTE COMMERCIALE CHE HA INDIVIDUATO E COMPRESO “Il Guasto*” DEL CLIENTE;**
- **IL CLIENTE CHE HA COMPRESO DI AVERE UN “GUASTO” E VUOLE PORVI RIMEDIO!!**

***Guasto** = Nel nostro settore è un errore o guasto che porta al malfunzionamento del distributore (per esempio producendo un risultato inatteso o errato).

In **È ORA** usiamo il termine nella vendita per determinare il problema, l'errore fondamentale che non consente all'azienda di raggiungere la sua scena ideale. Un **GUASTO** genera preoccupazione, insoddisfazione al cliente.



2. Esplorazione

Domande

UN BUON CONSULENTE COMMERCIALE È COLUI CHE SA PORRE LE GIUSTE DOMANDE

TRE TIPI DI DOMANDE CI PERMETTONO DI SCOPRIRE I BISOGNI E I DESIDERI DEI NOSTRI CLIENTI POTENZIALI E ACQUISITI.

LA PRIMA È LA DOMANDA APERTA.

- Con le domande aperte non imponi nulla e mostri un interesse sincero per i clienti
- Le domande aperte iniziano con *'Chi, che cosa, dove, quando, come e perché'*
- Possono anche iniziare con la frase: *'Che ne pensa di...?' o 'Qual è la sua impressione su...?'*