

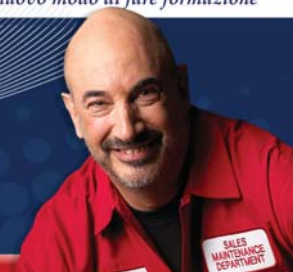
IL POTERE DEL NETWORK NEL BUSINESS

di
Jeffrey Gitomer

► Newsletter

► Chi è Gitomer

► Corso



Newsletter n. 1

Febbraio 2010

Come usi il potere della prima impressione?

Hai un appuntamento. Il tuo cliente ti ha dato 30 min.

Probabilmente lui sceglierà in 5 minuti, o anche meno, se tu sei qualcuno con cui vuole fare affari.

Questa è l'opportunità che tu avevi sempre desiderato.

E' il momento di rendere impeccabile la tua presentazione.

In tutta onestà, credi che il tuo cliente voglia ascoltarti per trenta minuti?

Inoltre, qualunque cosa tu stia vendendo, c'è la possibilità che già la conosca. **E' ora di preparare un'introduzione eccezionale alla tua presentazione....** e 10 domande bomba che ti faranno distinguere dalla concorrenza.

Tra breve scoprirai come fare...

In questo numero:

- L'approccio nella Vendita
- La prima impressione
- Le 5 Azioni giuste

Pensi di dare al tuo cliente il tuo biglietto da visita?

O, peggio, il tuo materiale informativo?

Probabilmente credi di avere il miglior prodotto o servizio sul mercato.

Ma dimmi: il tuo biglietto da visita è il migliore che tu abbia mai visto? Puoi dire lo stesso per tuo materiale informativo?

Bene. La tua brochure non è male, e per il tuo biglietto da visita...beh ce ne sono di migliori.

Ti racconto un aneddoto.

Durante un corso ho posto a 500 persone questa domanda:

Quale pensate sia lo strumento migliore per me per fare una buona prima impressione? Utilizzare il mio biglietto da visita o una copia autografata del mio libro?

Tutti mi hanno risposto: il tuo libro.

Eppure io avevo davvero un fantastico biglietto da visita.... ;-)

Poi chiedo: Quale pensate sia il modo migliore per fare una buona impressione nel mondo del business? Attraverso la mia brochure o con una copia autografata del libro? Ancora: con il libro.

Quelle stesse persone quando andarono via il giorno dopo lasciarono il loro bigliettino da visita e la brochure. **Davvero non capisco! Avevo dato loro la soluzione per fare un'ottima prima impressione e loro non avevano cambiato nulla.**

Queste persone probabilmente pensano: *“io non ho un libro, non l’ho scritto.”* Oppure: *“questo è il materiale che mi ha fornito la mia società e non posso aspettare fino a quando mi verrà dato qualcos’altro”.*

Non lasciano spazio alla creatività, quando, invece, potrebbero fare una fantastica prima impressione.

Non capisco:

I consulenti commerciali cercano di differenziarsi. Cercano di far percepire al consumatore il valore del loro prodotto o servizio. Cercano qualcosa che provi al cliente che gli stanno offrendo il meglio.

Temono, infatti, che il loro prodotto sia considerato uguale agli altri, ma in realtà non fanno nulla per cambiare ciò.



Obiettivo: Diversificare & Valorizzare Te Stesso

**E tu
cosa pensi di fare adesso?
Vuoi una strategia vincente?**

Il miglior modo di NON fare affari: attendere

Uno degli errori più grandi che i venditori possono commettere è aspettarsi che qualcuno

dia loro gli strumenti di vendita. Non è così che si fanno gli affari importanti.

Il modo migliore per valorizzare i tuoi servizi è iniziare valorizzando te stesso.

Volta pagina e leggi quali sono i 5 segreti che puoi applicare subito per aumentare vendite e autostima.



Non è così che tu puoi fare breccia nel cuore di un cliente.

Il vero vantaggio competitivo... sei Tu!

Investire in Te stesso. Questa è la chiave di accesso per lo sviluppo. Investire in se stessi significa acquisire conoscenza, cultura, skills tecnici e relazionali e tutto ciò che può innalzare il tuo livello professionale e personale.

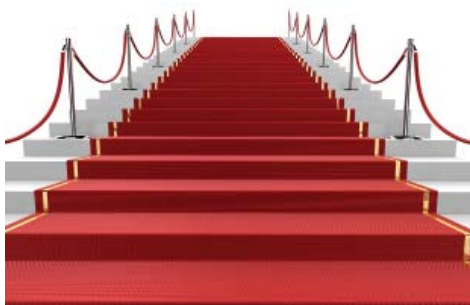
Agisci con etica e determinazione. Oggi più che mai i mutamenti epocali del mercato e nelle abitudini dei consumatori richiedono azioni efficaci, innovative e flessibili, capaci di precorrere i tempi e dare risposte concrete.



Jeffrey Gitomer è un'autorità globale nel campo della vendita e del marketing. Il suo libro più famoso "La Bibbia delle Vendite", è un best seller, utilizzato per la formazione delle forze vendita di tutto il mondo.

Le 5 azioni giuste

Una buona prima impressione è frutto di lavoro e impegno: le grandi vendite sono create con gli strumenti che tu stesso ti fornisci.



● Valorizza il tuo ruolo

Rendilo accattivante, simpatico ma allo stesso tempo autorevole. (Per es.: *Produttore di profitti, creatore di grandi idee.*)

● Stampa il tuo biglietto da visita personale

Niente può essere peggio di quello che ti porti dietro :-)
Magari usali entrambi, uno per l'immagine aziendale, l'altro per dimostrare la tua creatività.

● Porta con te un libro divertente e un classico

Uno che spinga il tuo interlocutore a riflettere su se stesso e per il quale possa ringraziarti. Puoi prendere spunti da questo sito www.executivebooks.com.

● Scrivi su un foglio bianco

appunti sull'attività, sui prodotti del tuo interlocutore. Questo ti prenderà tempo e lavoro.

Ecco perché molti venditori non lo fanno, ma tutti i clienti lo apprezzeranno e lo leggeranno.

Ps Ricordati di mettere la tua firma sulla presentazione!



● Proponi un'idea capace di potenziare il business del tuo cliente

Questo ti prenderà tempo, risorse e creatività, ma le persone che incontri difficilmente si dimenticheranno di te.

*Ti piacerebbe approfondire questi temi ?
Partecipa al Corso con Jeffrey Gitomer*

Jeffrey Gitomer - Vicenza 26 Marzo 2010 - UNICHE DATE IN ITALIA !

Questo appuntamento formativo è organizzato dal **Club della Formazione Mondiale**, progetto che nasce dalla collaborazione tra Hi-Performance - dal 1996 specializzata nell'organizzazione di eventi formativi internazionali - e Mirco Gasparotto - Presidente Arroweld Italia - con l'obiettivo di mettere a disposizione di un ristretto numero di aziende - all'avanguardia per mentalità e strategie di business - una selezione dei migliori formatori presenti nel panorama mondiale.

Per maggiori info visita www.hiperformance.it