VENDERE FA SCHIFO
se non sai come farlo

- VENDITORE VINCENTE È OK
- DA VENDITORE A IMPRENDITORE
- IL VERO SETTORE IN CUI OPERI
  - TARGHETTIZARE
- I VERI NEMICI DEL VENDITORE
  - ABITUDINE
  - STATUS-QUO
- LE OBIEZIONI
  - 4 MODI PER SUPERARE LE OBIEZIONI
    - (SCADENZA SPECIFICA)
    - DIRECT MARKETING
    - OFFERTA ACCATTIVANTE
    - NUOVA LETTERE CON LETTERE PRECENDENTI
    - POSSIAMO FARE QUALCOSA INSIEME
  - BANCOMAT VINCENTE
    - SCRIVI I PUNTI COMUNI DI QUANDO HAI PRESENTATO IN MODO VINCENTE
      - cosa hai detto?
      - cosa hai fatto?
    - COME HAI RISOLTO AL MEGLIO LE OBIEZIONI?
      - cosa hai detto?
      - cosa hai fatto?
    - COME HAI QUALIFICATO ECONOMICAMENTE IL CLIENTE?
      - che tipo di cliente era?
      - che professione?
      - che tipo di impresa?
    - COME HAI FATTO A CHIUDERE LA VENDITA?
      - cosa hai detto al cliente?
- LE DOMANDE
  - LE DOMANDE DA PORRE
  - COME AUMENTARE LE VENDITE
  - COME RISPONDERE ALLE DOMANDE
    - "è una domanda interessante, perché me lo chiede?"
- LA TRATTATIVA
  - VENDE CHI FA DOMANDE E PROPONE UNA TRATTATIVA
  - COME VENDERE AGLI INDECISI
    - DECODIFICARE IL CLIENTE
- TRUCCO DEL TESTIMONIAL
  - IL SEGRETO PER RACCOGLIERE TESTIMONIANZE
- MAI PIÙ TELEFONATE A FREDDO
  - SELEZIONA
- SCELTA DEL GELATO GIUSTO
  - DIFFICOLTÀ AZIENDE E RETE DI VENDITA
- I SEGRETI PER VENDERE DI PIÙ
  - SELEZIONARE
    - FOCUS SUL TARGET
  - ATTRARRE
  - LAVORARE

- FRANK MERENDA
  - DIVULGATORE
    - VENDITA PROFESSIONALE
  - VENDITORE VINCENTE
  - METODO MERENDA
  - SCRITTO 2014
- VENDITORI SI NASCE O SI DIVENTA?
  - LIBERTÀ
    - NO SICUREZZA
  - SICUREZZA
    - LIBERTÀ
  - CHIUNQUE PUÒ
- LA MIA ZONA È DIFERENTE
  - TUTTI I BUSINESS IN COMUNE
    - SI RIVOLGONO A PERSONE
    - VENDONO PRODOTTI O SERVIZI
    - INTERAZIONE UGUALE PER TUTTI
    - TUTTI HANNO BISOGNO DI UN METODO PER ATTRARRE CLIENTI
    - TUTTI HANNO NECESSITÀ DI UN SISTEMA PER CHIUDERE LA VENDITA
    - TUTTI I BUSINESS HANNO BISOGNO DI UN SISTEMA PER TENERE I VECCHI CLIENTI.
  - TIPOLOGIE DI CLIENTI
    - IMMOBILI
      - FOCALIZZARSI
        - UN'IDEA DIFFERENZIANTE
        - FOLLOW-UP
    - COSA TI DICONO DI FARE LE AZIENDE
      - 100 TELEFONATE
        - 20 APPUNTAMENTI
    - VENDERE A PRIVATI O IMPRESE
      - GESTIONE DELLA CHIUSURA
    - VENDITA
      - TIZI CHE VENDONO COSE A PERSONE. STOP!
      - OBIETTIVO
        - INTERFACCIARSI CON IL CLIENTE
        - ACCORCIARE IL CICLO DI VENDITA
        - PROCEDERE CON LA TRATTATIVA
        - PORTARE A CASA L'ORDINE
  - EVOLUZIONE DEL FOCUS
    - ANNI 70 ORIENTAMENTO AL PRODOTTO
    - ANNI 80 ORIENTAMENTO AL SERVIZIO
    - ANNI 90 ORIENTAMENTO AL CLIENTE
  - CURA PER EVITARE GLI APPUNTAMENTI A FREDDO
  - DUE SCUOLE DI PENSIERO SULLA VENDITA
    - LA VENDITA È UN GIOCO DI NUMERI
    - SELEZIONE DEI POTENZIALI CLIENTI
- I MIEI SCIOCCHI ERRORI
  - TRAVAGLIATA NASCITA DI VENDITORE VINCENTE
  - IL VANTAGGIO DI ESSERE UN VENDITORE SCARSO
    - STUDIA!
- COME TROVARE L'AZIENDA PER CUI VENDERE
  - COME EVITARE DI DIVENTARE CARNE DA CANNONE
  - FA CASSA O CRESCE?

#MetodoMnemonia
WWW.MNEMONIA.NET