



NORME GENERALI SUL PRIMO CONTATTO / COLLOQUIO

- SORRIDERE E GUARDARE L'INTERLOCUTORE SEMPRE NEGLI OCCHI.

Lei mostra di agire onestamente ed in modo convincente solo se guarda negli occhi l'interlocutore. Se Lei, con i suoi occhi vaga qua e là, agisce in modo non convincente e può apparire antipatico/a.

- LA CONVINZIONE SI LASCIA TRASMETTERE CON SUCCESSO, solamente se si è convinti personalmente di cosa proponiamo.

- LA ROUTINE E' L'ACQUA CHE SPEGNE IL FUOCO DELL'ENTUSIASMO: Pablo Picasso ha dipinto migliaia di quadri, senza arrivare alla routine, nonostante che la sua tecnica sia rimasta identica. Egli ha mantenuto per ogni singolo quadro il suo entusiasmo con l'idea, di creare non semplicemente un altro quadro bensì un nuovo quadro. Ogni suo quadro, anche i più piccoli disegni, ha proprio per questo un valore e da ciò derivano le sue alte quotazioni. Una semplice ricetta ma molto efficace!

Noi non dipingiamo, noi conduciamo una conversazione di vendita.

Proprio così, come la pittura nonostante la medesima tecnica, non portò mai Picasso alla routine, anche le nostre conversazioni di vendita possono - nonostante la stessa tecnica - essere condotte con sempre nuovo entusiasmo. Vale la stessa ricetta. Ogni nostro interlocutore non è solamente un "altro" bensì un individuo completamente "nuovo", egli è diverso da tutti gli altri, è veramente degno del nostro entusiasmo.

Ricordiamoci sempre:

se noi manteniamo l'iniziativa il nostro cliente penserà sempre ciò che noi vogliamo che pensi.

Se Lui ci toglie l'iniziativa dalle mani, non dobbiamo reagire con durezza, bensì dare una risposta che ci permetta di riprendere di nuovo l'iniziativa della presentazione.

- PROBLEMI E DESIDERI PERSONALI

Prima di affrontare il colloquio dobbiamo riuscire a dimenticare tutti i nostri problemi o desideri privati. Quando anche, durante l'appuntamento, il titolare risponde al telefono, non dobbiamo pensare a ciò che vediamo attraverso la finestra o al tempo ecc., ma soltanto a chi ci sta di fronte.

Fissiamo i nostri pensieri su di Lui e su ciò che fino a quel momento abbiamo raggiunto.

Naturalmente noi per merito della nostra sicurezza siamo sciolti e amichevoli.

Ma nei nostri pensieri siamo concentrati e attenti.

Ricordiamoci che appartiene a problemi o desideri privati anche pensare ad una alta provvigione durante un colloquio positivo. Dimentichiamo i nostri vantaggi. Pensiamo solamente ai vantaggi del nostro interlocutore.

- LA DIFFERENZA STA NELLE PICCOLE COSE

La differenza tra un forte venditore ed un collaboratore destinato ad avere poco successo sta solamente nelle piccole cose.

Se, mentre stiamo procedendo nella presentazione prestiamo troppa attenzione a ciò che vogliamo dire saremo sicuramente insensibili alle emozioni del nostro interlocutore.

- LA PRESENTAZIONE NON DOBBIAMO SAPERLA A MEMORIA MA INTERIORMENTE!

Con noncurante sicurezza dominiamo la tecnica, e sentendo il contenuto e l'essenza del nostro lavoro lo rendiamo con parole corrispondenti alla situazione.

Molti affermano che si possono leggere i pensieri: questo leggere i pensieri non è altro che il presentimento dei pensieri del cliente allorchè noi, grazie al completo dominio di ciò che dobbiamo dire, siamo esclusivamente concentrati su di Lui.

Noi sentiamo, ciò che vuol dire l'interlocutore e possiamo per ciò fare con slancio osservazioni positive e poi eliminare le obiezioni.

- LA MONOTONIA UCCIDE IL COLLOQUIO

Se il cliente non è attento a quanto gli proponiamo dipende essenzialmente da noi.

Il nostro più importante strumento è la voce: acuta, bassa, forte e debole, delicata e dura, fievole e frizzante, chiara e avvincente. La voce deve essere usata in questo modo.

- "NON HO TEMPO"

A volte è una delle prime cose che dice il nostro interlocutore quando ci riceve.

L'individuo che agita o si lascia agitare o che considera le nostre argomentazioni come cose secondarie non deve assolutamente porre noi "sull'agitato".

Se egli deve assolutamente correre all'areoporto, spostiamo l'ap puntamento. Un colloquio di 5 minuti in una situazione del genere è senza senso.

- DOBBIAMO BEN USARE E DOSARE IL NOSTRO CORAGGIO

Nessuna paura per il proprio coraggio!

Se noi, di nostra iniziativa proponiamo l'acquisto di un grosso quantitativo, riceveremo anche un grosso ordine. Perfino se noi a causa di ciò sopravvalutiamo un pò il nostro interlocutore. (chi non si lascia sopravvalutare da un simpatic/a professionista?).

Perciò ricordiamoci:nessuna paura per il proprio coraggio! Solamente una proposta elevata ottiene un grosso ordine.

- NOI SAPPIAMO CHE ACQUISTA

Noi lo sappiamo già dall'inizio del nostro colloquio. Lo vediamo come un fatto naturale, ci pensiamo già durante il colloquio e lo rendiamo evidente durante il colloquio varie volte, indipendentemente da quale stato d'animo egli mostri di sè.

E' semplicemente naturale che egli faccia qualcosa. Mostriamogli, per tutta la durata della conversazione che siamo positivamente colpiti da Lui, dalla Sua simpatia e glielo facciamo sentire.

Non dovremo mai spaventarci se nel corso del nostro colloquio con il cliente questi solleverà delle obiezioni.

Anzi dovremmo esserne felici perchè significa che partecipa con interesse alla nostra proposta.