

Humantech Academy

STORE MARKETING: LA COMUNICAZIONE NELLA VENDITA

Powered By Pernice Comunicazione



01 | Cosa si vende realmente?



Il Prodotto

L'idea del prodotto

Relazione

Risoluzione di un problema

Immagine aziendale



Il Prodotto

L'idea del prodotto

Relazione

Risoluzione di un problema

Immagine aziendale



Il Prodotto

L'idea del prodotto

Relazione

Risoluzione di un problema

Immagine aziendale



Il Prodotto

L'idea del prodotto

Relazione

Risoluzione di un problema

Immagine aziendale



Il Prodotto
L'idea del prodotto
Relazione
Risoluzione di un problema
Immagine aziendale



02 | Le variabili nella vendita



Bisogni e desideri



Inattuali

Latenti

Manifesti

Cogenti



Inattuali
Latenti
Manifesti
Cogenti



Inattuali
Latenti
Manifesti
Cogenti



Inattuali
Latenti
Manifesti
Cogenti



Il comportamento di scelta



Learn Feel Do



Learn Feel Do



Learn Feel Do



ALTO
COINVOLGIMENTO

BASSO
COINVOLGIMENTO

ATTIVITÀ RAZIONALE

ATTIVITÀ EMOTIVA



ALTO
COINVOLGIMENTO

BASSO
COINVOLGIMENTO

ATTIVITÀ RAZIONALE

ATTIVITÀ EMOTIVA

Do - Feel - Learn



ALTO
COINVOLGIMENTO

BASSO
COINVOLGIMENTO

Do - Learn - Feel

Do - Feel - Learn

ATTIVITÀ RAZIONALE

ATTIVITÀ EMOTIVA



ALTO
COINVOLGIMENTO

Learn - Feel - Do

BASSO
COINVOLGIMENTO

Do - Learn - Feel

Do - Feel - Learn

ATTIVITÀ RAZIONALE

ATTIVITÀ EMOTIVA



ALTO
COINVOLGIMENTO

Learn - Feel - Do

Feel - Learn - Do
Learn - Feel - Do

BASSO
COINVOLGIMENTO

Do - Learn - Feel

Do - Feel - Learn

ATTIVITÀ RAZIONALE

ATTIVITÀ EMOTIVA



03 | Le obiezioni nella vendita



Non enunciate

Pregiudizi e luoghi comuni

Richieste di info aggiuntive

Critiche

Problemi specifici

Resistenza all'acquisto



Non enunciate
Pregiudizi e luoghi comuni
Richieste di info aggiuntive
Critiche
Problemi specifici
Resistenza all'acquisto



Non enunciate
Pregiudizi e luoghi comuni
Richieste di info aggiuntive
Critiche
Problemi specifici
Resistenza all'acquisto



Non enunciate
Pregiudizi e luoghi comuni
Richieste di info aggiuntive
Critiche
Problemi specifici
Resistenza all'acquisto



Non enunciate
Pregiudizi e luoghi comuni
Richieste di info aggiuntive
Critiche
Problemi specifici
Resistenza all'acquisto



Non enunciate
Pregiudizi e luoghi comuni
Richieste di info aggiuntive
Critiche
Problemi specifici
Resistenza all'acquisto



04 | Caratteristiche, attitudini e conoscenze



Caratteristiche



Carisma
Empatia
Tenacia
Iniziativa
Flessibilità



Carisma
Empatia
Tenacia
Iniziativa
Flessibilità



Carisma
Empatia
Tenacia
Iniziativa
Flessibilità



Carisma
Empatia
Tenacia
Iniziativa
Flessibilità



Carisma
Empatia
Tenacia
Iniziativa
Flessibilità



Attitudini



Chiarezza
Ascolto
Convinzione
Entusiasmo



Chiarezza
Ascolto
Convinzione
Entusiasmo



Chiarezza
Ascolto
Convinzione
Entusiasmo



Chiarezza
Ascolto
Convinzione
Entusiasmo



Conoscenze



Prodotto

Soluzioni e opportunità

Cliente



Prodotto

Soluzioni e opportunità

Cliente



Prodotto

Soluzioni e opportunità

Cliente



05 | Gli errori più frequenti



Scorretta valutazione
Inadeguata autostima
Conduzione inappropriata
della trattativa



Scorretta valutazione
Inadeguata autostima
Conduzione inappropriata
della trattativa



Scorretta valutazione
Inadeguata autostima
**Conduzione inappropriata
della trattativa**



06 | La comunicazione nella vendita



Parole (7%)
Tono di voce (38%)
Non verbale (55%)



Parole (7%)
Tono di voce (38%)
Non verbale (55%)



Parole (7%)
Tono di voce (38%)
Non verbale (55%)

Humantech Academy

GRAZIE!

Powered By Pernice Comunicazione