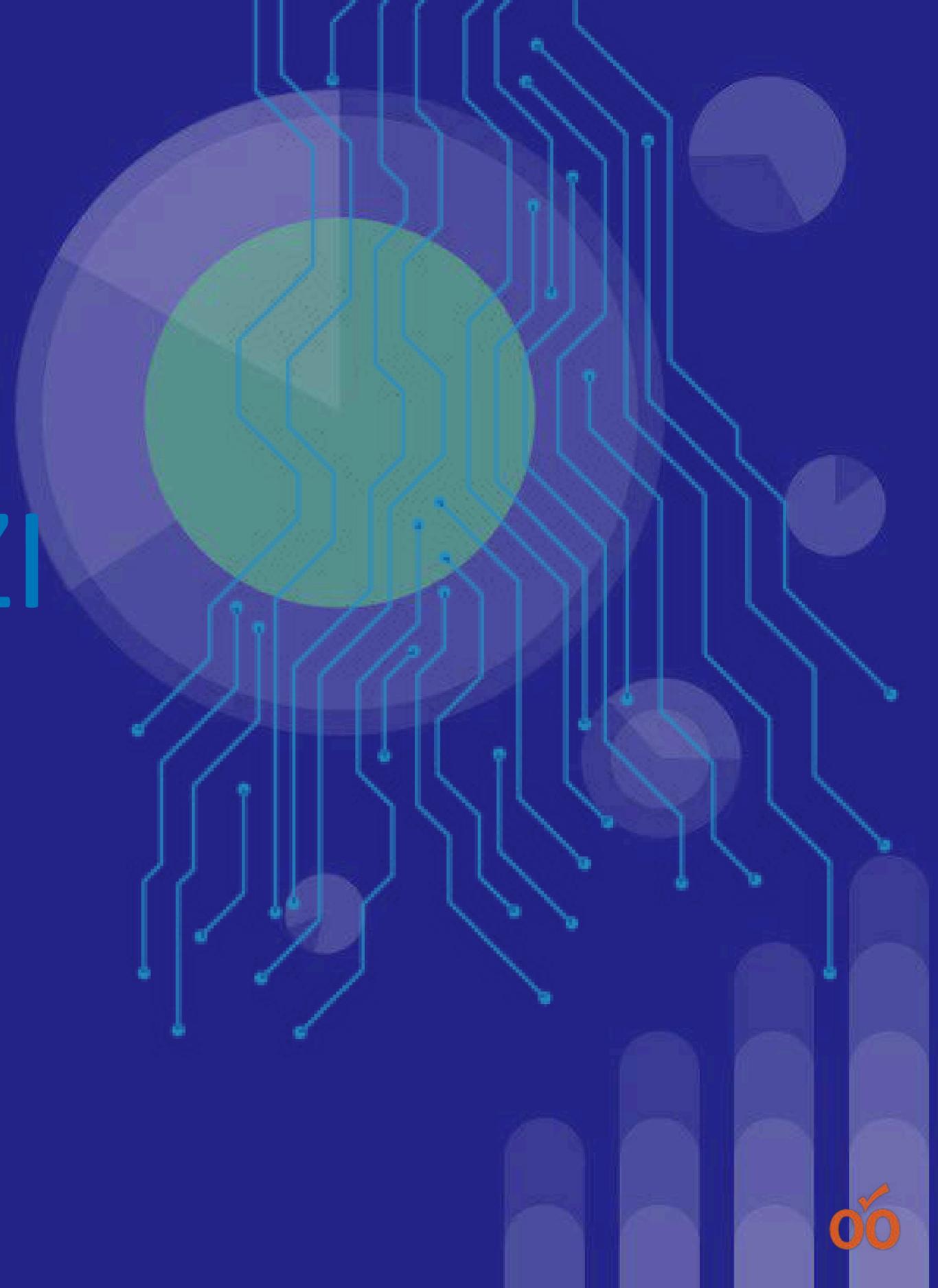




FORMAZIONE

PROMOTORE

DIGITALE





ATTRAVERSO QUESTA
FORMAZIONE, vedremo
insieme quali sono le
corrette azioni che ci
porteranno al **successo**
nella nostra attività!

È:



NON Digitalizzato - D1

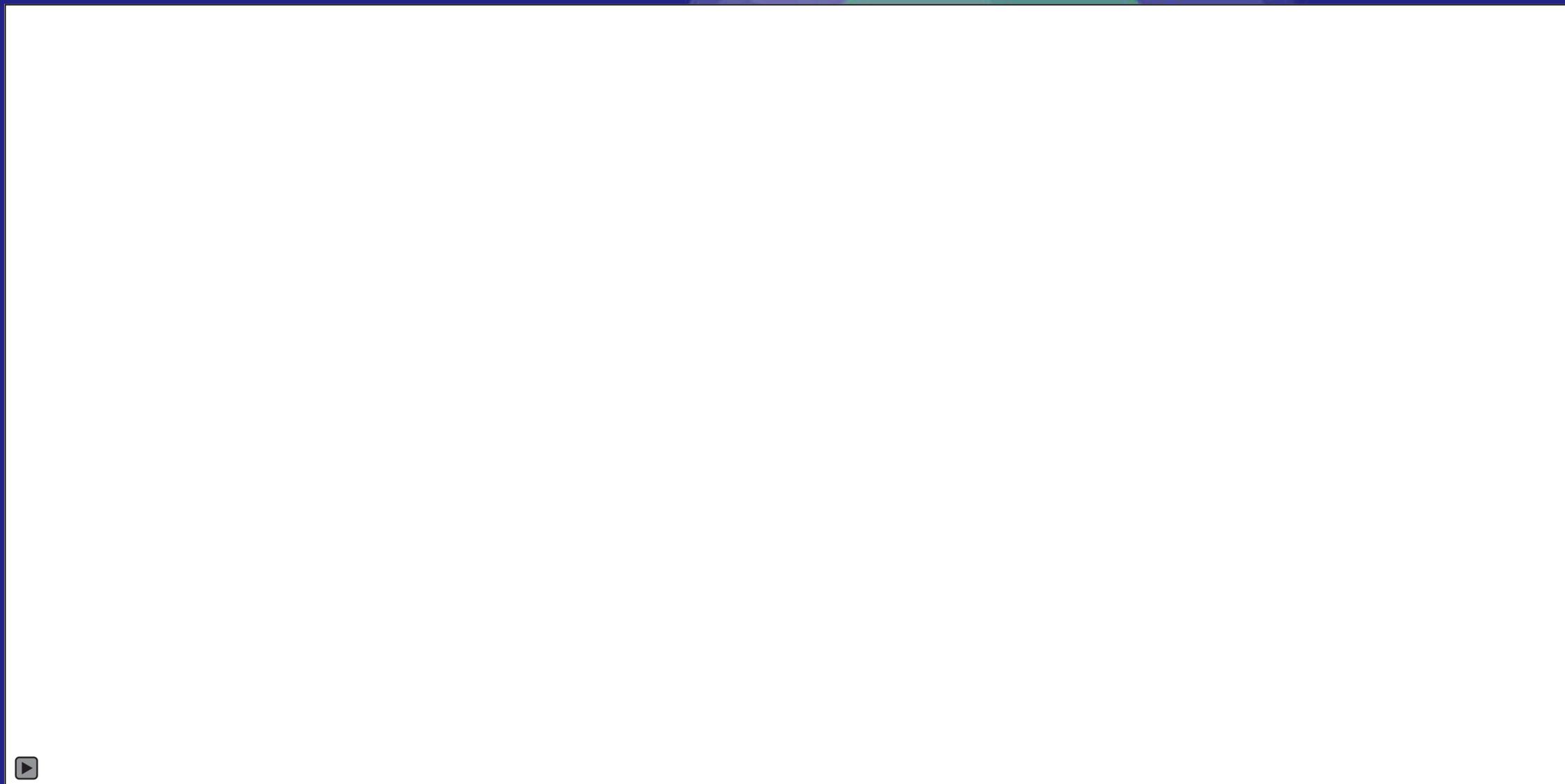


MAL Digitalizzato - D2



Digitalizzato - D3

COME POSSIAMO VERIFICARLO?



Content Management Systems
www.cms.org

il.ozzeleqoham

help ne improve these results

Web server

ytscue

Richiedi ora
ESPOSIZIONE DI S. GIUSEPPE
10%
con bonus €2000 spendi, con Cash
20% DI CASHBACK



QUAL'È IL PASSAGGIO SUCCESSIVO?

Creazione del

TRIAL

Il **TRIAL** è un'anteprima
di come verrà il suo sito!

nomeazienda.appoosto.com

Le 11 APPROVAZIONI

Del COLLOQUIO DI
CONSULENZA



LE 11 APPROVAZIONI DEL COLLOQUIO DI CONSULENZA

1	SALUTO E PRESENTAZIONE
2	SMALL TALK - TEMPO LIBERO
3	DESIDERI, BISOGNI, ESIGENZE
4	LE SUE 5 CONDIZIONI
5	CONCRETEZZA
6	SODDISFO LE SUE 5 ESIGENZE
7	SPUNTO LE SUE 5 CONDIZIONI
8	SODDISFA LE CONDIZIONI DELL'AZIENDA
9	COMPILAZIONE CONTRATTO
10	TECNICA DELLE RACCOMANDAZIONI
11	SALUTO CON ACCORDO

LE 11 APPROVAZIONI DEL COLLOQUIO DI CONSULENZA

A1. SALUTO E PRESENTAZIONE

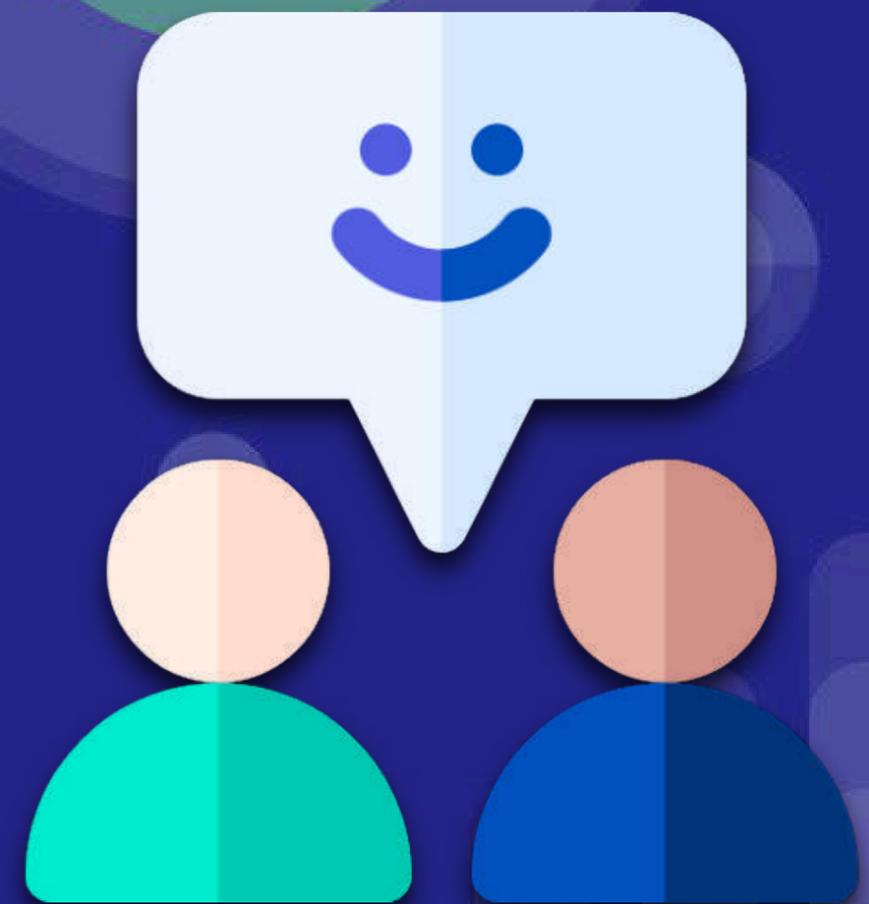
Permette di creare la
condizione ottimale per
improntare una
trattativa.



LE 11 APPROVAZIONI DEL COLLOQUIO DI CONSULENZA

A2. SMALL TALK - TEMPO LIBERO

L'obiettivo è creare
Empatia con il cliente
tramite un sistema di
Domande che esulano
dal servizio ma si
concentrano su di lui



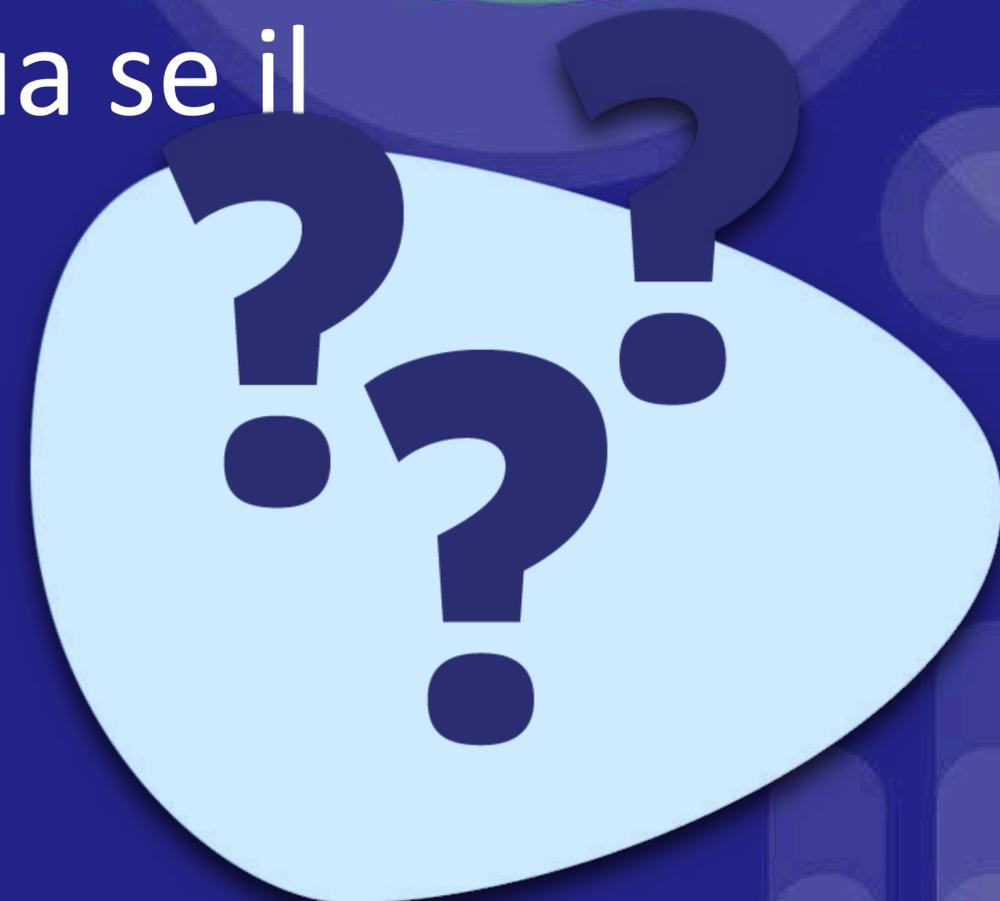
LE 11 APPROVAZIONI DEL COLLOQUIO DI CONSULENZA

A3. DESIDERI, BISOGNI,
ESIGENZE

Tramite **domande**

mirate si individua se il
cliente è

D1, D2 o D3.





A3. DESIDERI, BISOGNI, ESIGENZE

È **INTERESSANTE** per TE

È **IMPORTANTE** per TE

È **FONDAMENTALE** per

TE

Queste sono le **3**

domande base, che poi

adatteremo ai nostri

clienti **D1, D2 e D3.**



3. DESIDERI, BISOGNI, ESIGENZE

D

È INTERESSANTE

per TE

1

È IMPORTANTE per

TE

È FONDAMENTALE

TE NON

Digitalizzato

- Vendere online
- Controllo agenda unica app
- Gestire campagne social e fidelity
- Evitare la chiusura giornaliera della cassa
- Aggiornare sito web in autonomia
- Gestire tutti i canali di vendita con un unico mese
- Accettare pagamenti dilazionati
- Presentarsi con un bigliettino digitale
- Offrire un'area riservata ai clienti
- Aprire un altro punto vendita senza problemi (s)
- Avere un sito b2b





3. DESIDERI, BISOGNI, ESIGENZE

D

È INTERESSANTE

per TE

2

È IMPORTANTE per

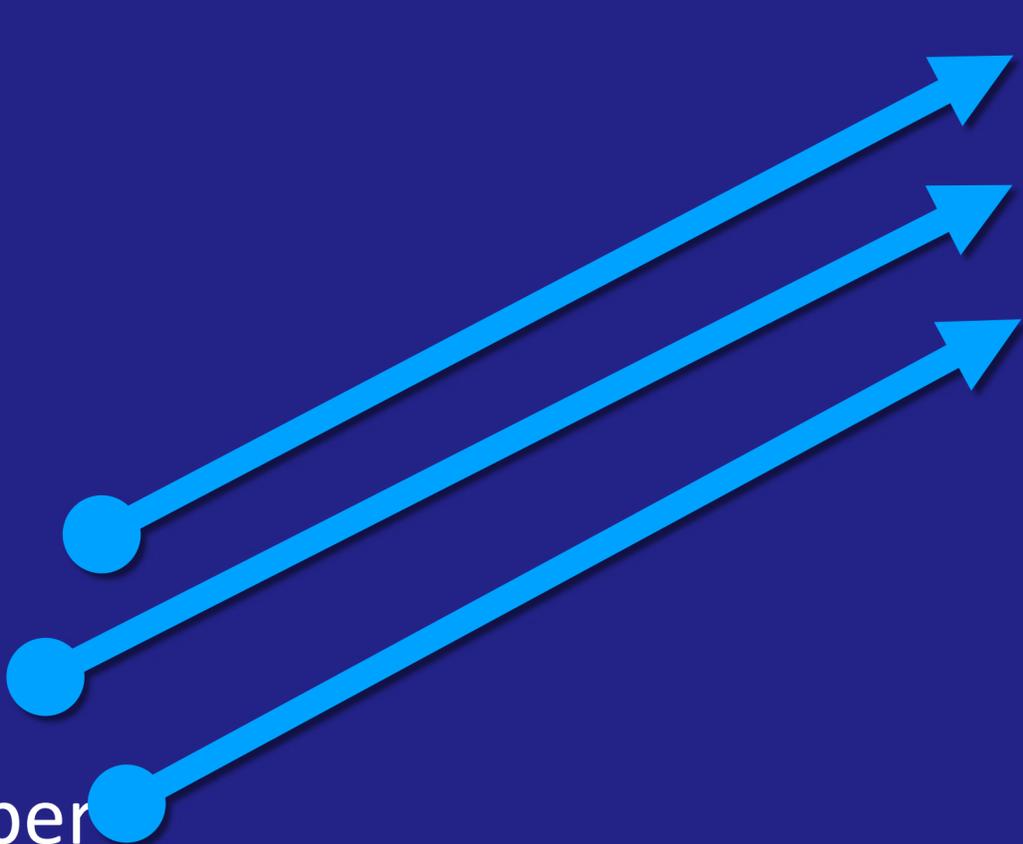
TE

È FONDAMENTALE

E

MAL

Digitalizzato



Gestire tutti i canali di vendita con un unico mese

Controllo agenda unica app

Gestire campagne social e fidelity

Aggiornare sito web in autonomia

Presentarsi con un bigliettino digitale

Offrire un'area riservata ai clienti

Gestire chat e ordini e-commerce dal punto cassa

Accettare pagamenti dilazionati

Evitare la chiusura giornaliera della cassa

Sito b2b

Scalabilità





3. DESIDERI, BISOGNI, ESIGENZE



Digitalizz
ato



ENTREREMO nel
dettaglio dopo
aver fatto il
percorso di
**PROMOTORE
DIGITALE**

LE 11 APPROVAZIONI DEL COLLOQUIO DI CONSULENZA

A4. LE SUE 5 CONDIZIONI

Trascrivere le sue **5**
CONDIZIONI ci permette
di utilizzare la **tecnica**
dell'imbuto.



LE 11 APPROVAZIONI DEL COLLOQUIO DI CONSULENZA

A5. CONCRETEZZA

Viene fatta una **domanda** concreta che aiuta il potere decisionale del cliente, permette anche di individuare le eventuali vere o meno **Obiezioni**

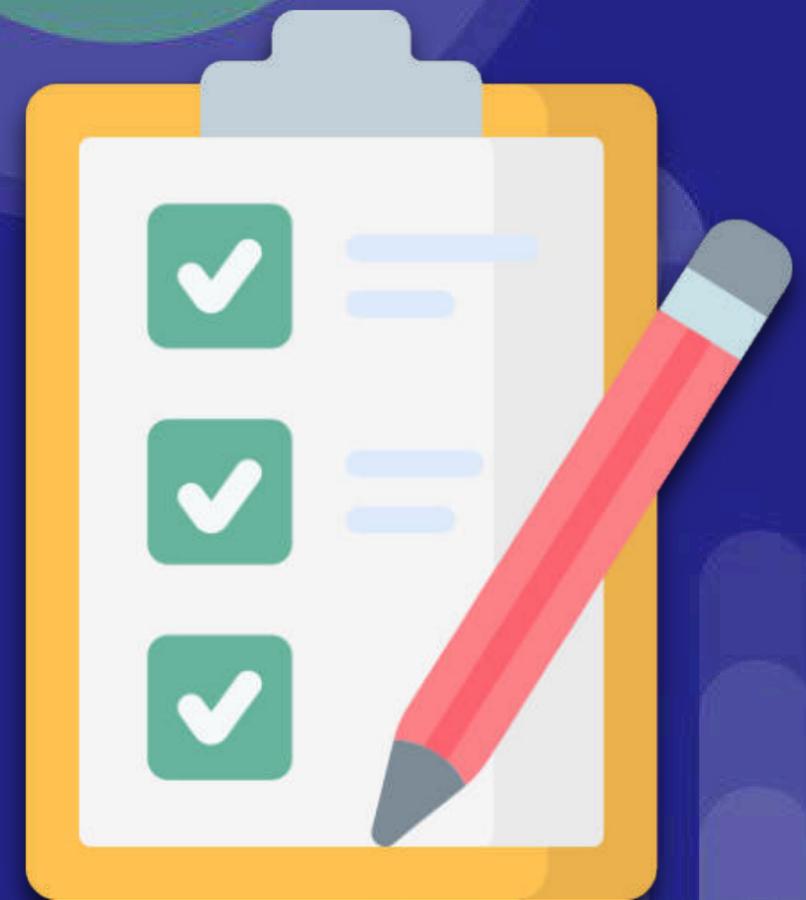


LE 11 APPROVAZIONI DEL COLLOQUIO DI CONSULENZA

A6. SODDISFO LE 5 CONDIZIONI

Permette di
razionalizzare il SI e di
evitare **Obiezioni**.

Spuntare con sul
foglio.



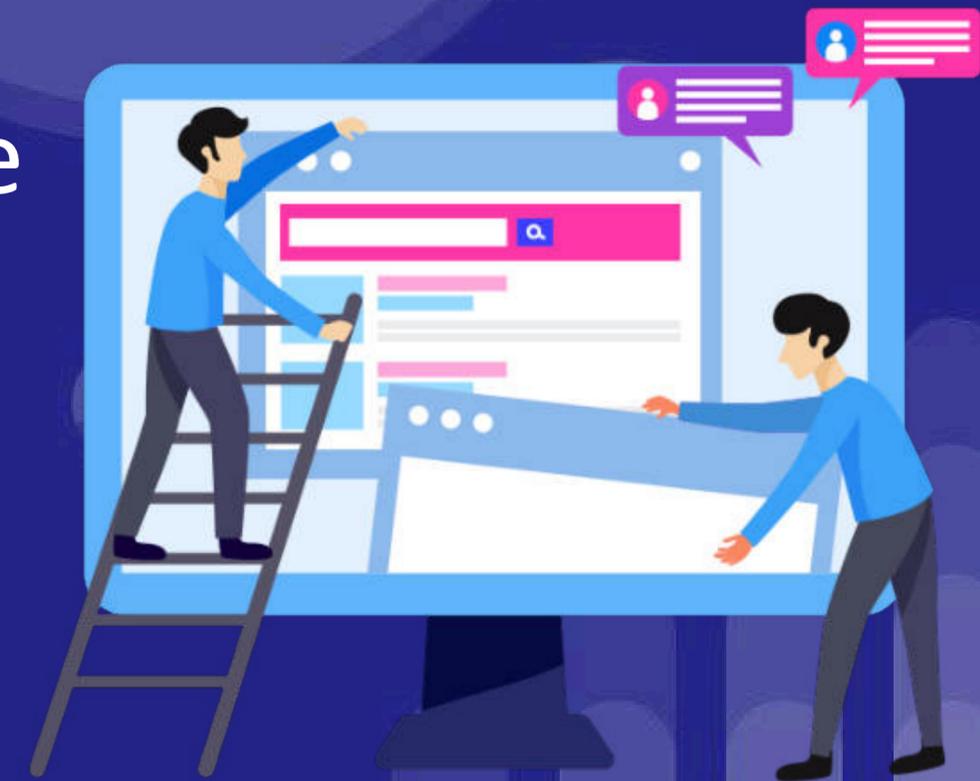
LE 11 APPROVAZIONI DEL COLLOQUIO DI CONSULENZA

A7. SPUNTO LE SUE 5 CONDIZIONI

Tramite domande soddisfatto
e spunto i **5 Punti**.

Questo permette di rendere
consapevole il potenziale
cliente che il servizio è
studiato sulle sue esigenze.

Viene Customizzata la
Trattativa



LE 11 APPROVAZIONI DEL COLLOQUIO DI CONSULENZA

A8. SODDISFA LE CONDIZIONI DELL'AZIENDA

Tramite **domande** si
conduce l'interessato a
chiedere di diventare
nostro cliente



LE 11 APPROVAZIONI DEL COLLOQUIO DI CONSULENZA

A9. COMPILAZIONE CONTRATTO

Si compila continuando
il punto **A2 - SMALL
TALK**; in questo modo
calano le eventuali
tensioni alla **firma**.



LE 11 APPROVAZIONI DEL COLLOQUIO DI CONSULENZA

A10. TECNICA DELLE RACCOMANDAZIONI

Viene compilato un semplice modulo (anche se la trattativa non è stata conclusa a buon fine). Questo ci permette di avere mediamente tra i 3/7



LE 11 APPROVAZIONI DEL COLLOQUIO DI CONSULENZA

A11. SALUTO CON ACCORDO

Chiusura con stretta di
mano e accordo
telefonico di
soddisfazione per
utilizzo del servizio





Ricorda:
“Chi domanda conduce
la consulenza”



Le 8 APPROVAZIONI

Del COLLOQUIO
TELEFONICO



LE 8 APPROVAZIONI DEL COLLOQUIO TELEFONICO

1	SALUTO E PRESENTAZIONE
2	MOTIVO DELLA TELEFONATA
3	ACCENTUARE LA SUA ATTENZIONE
4	CREARE LA CURIOSITÀ SULLA DIGITALIZZAZIONE
5	TECNICA ALTERNATIVA PER APPUNTAMENTO
6	RIASSUNTO DELL'APPUNTAMENTO
7	PRENDO UN ACCORDO
8	SALUTO

LE 8 APPROVAZIONI DEL COLLOQUIO TELEFONICO

B1. SALUTO E

PRESENTAZIONE

Permette di capire
l'attenzione del
potenziale cliente



LE 8 APPROVAZIONI DEL COLLOQUIO TELEFONICO

B2. MOTIVO DELLA

TELEFONATA

Si fa capire **chi** ha segnalato il contatto



LE 8 APPROVAZIONI DEL COLLOQUIO TELEFONICO

B3. ACCENTUARE LA SUA ATTENZIONE

Creare curiosità tramite
l'importanza della
telefonata, altrimenti
richiamare.



LE 8 APPROVAZIONI DEL COLLOQUIO TELEFONICO

B4. CREARE LA
CURIOSITÀ SULLA
DIGITALIZZAZIONE
Frasese istituzionale da
imparare a memoria
sulla digitalizzazione
delle imprese e
l'importanza
dell'incontro.



LE 8 APPROVAZIONI DEL COLLOQUIO TELEFONICO

B5. TECNICA

ALTERNATIVA PER

APPUNTAMENTO

Far comprendere che ci

si prende il tempo **SOLCO**

per lui tramite

alternativa:

ORARIO/GIORNO



LE 8 APPROVAZIONI DEL COLLOQUIO TELEFONICO

B6. RIASSUNTO DELL'APPUNTAMENTO

Confermo l'importanza
e dati appuntamento:
via, paese, città ecc...



LE 8 APPROVAZIONI DEL COLLOQUIO TELEFONICO

B7. PRENDO ACCORDO

Dobbiamo far capire che ci prendiamo il tempo per lui, così da far diminuire il rischio di appuntamenti nullo.



LE 8 APPROVAZIONI DEL COLLOQUIO TELEFONICO

B8. SALUTO

Cortesìa Assoluta!

MAI ringraziare, sar  lui
a farlo!



OBIEZIONI DEL CLIENTE

3 DOMANDE CHE RISOLVONO
OGNI OBIEZIONE



3 DOMANDE CHE RISOLVONO OGNI OBIEZIONE

1

1. DOMANDA: CHE COSA
INTENDE?

Permette di individuare
l'**obiezione** e capire se
vera o falsa.

3 DOMANDE CHE RISOLVONO OGNI OBIEZIONE

A large, three-dimensional golden number '2' with a metallic sheen and a slight shadow, positioned on the left side of the slide.

2. DOMANDA: QUESTO È IL SUO
UNICO PROBLEMA?

Isola la domanda e
permette al consulente
di trattare la vera
obiezione

3 DOMANDE CHE RISOLVONO OGNI OBIEZIONE

3

3. DOMANDA: SE GLIELA
RISOLVO IO PARLIAMO POI
CONCRETAMENTE DELLA
SOLUZIONE?

Permette di **NON**
esprimere altre
obiezioni e di
razionalizzare la
soluzione.