

PARRUCCHIERE VS AGENTE DI COMMERCIO

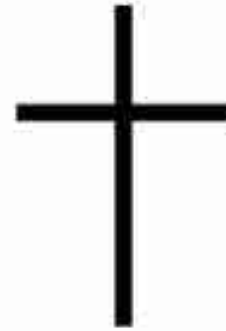
Come la vede il parrucchiere



Cosa pensa il parrucchiere.....



- “Che palle..... Eccone un altro....”
- “ Ma perché ca@@o non prendono l'appuntamento....”
- “E adesso come me ne libero.....”
- “Io sono già a posto con la mia multinazionale”
- “Hanno sempre il prodotto migliore.....”
- “Vabbé, compro un prodotto così me ne libero...” (Acquistatori seriali)
- “Ma perché cavolo continua a parlarmi che sto lavorando.... Proprio non capisce....”
- “Questo vuole farmi acquistare un sacco di roba che non mi serve.....”
- “Ma perché ca@@o devo acquistarne sei pezzi per tipo?.....
- “ Ok, questo è il canvass, ma poi quanto li pagherò sti prodotti?.....
- “ Io sono il parrucchiere figo e tu non sei nessuno.....”



È venuto a mancare all'affetto dei suoi cari

IL VENDITORE

Ne danno la triste notizia, i clienti stanchi di essere disturbati, e il mercato tutto.



UN NUOVO APPROCCIO

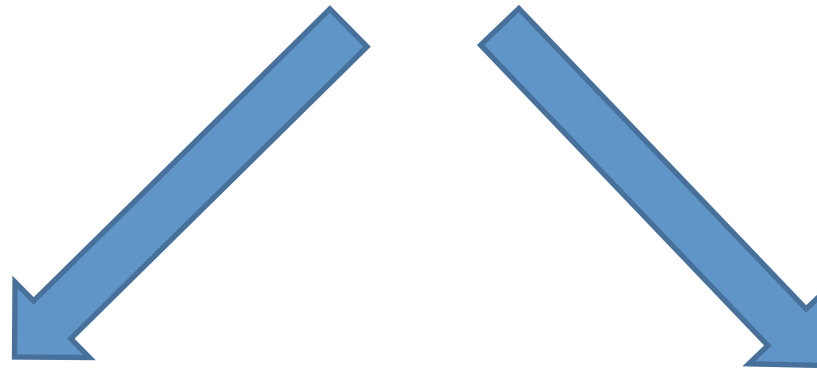
*Le persone odiano che gli si venda qualcosa
ma
adorano acquistare*



UN NUOVO APPROCCIO

La parola d'ordine è

VALORE



Prodotto

Comunicazione

UN NUOVO APPROCCIO

- **Approccio mentale:** sono qui per aiutarti
- **Approccio verbale:** come posso esserti utile?
chi domanda comanda...
chi ho di fronte a me?
quale vantaggio posso darti
- **Approccio fisico:** giacca, cravatta e valigetta
sono deterrenti all'acquisto
Creare empatia personale

COSA SI ASPETTA UN PARRUCCHIERE

- **PREPARAZIONE e CONOSCENZA**
- **UNA MISSION AZIENDALE CHE SIA SIMILE ALLA PROPRIA**
- **VANTAGGI E NON DENIGRAZIONE**
- **CONSULENZA E APPOGGIO**
- **UN PERCHE' INATTACCABILE**
- **CORTESIA e RISPETTO**
- **ASCOLTO**

LA SCIENZA DELLA PERSUASIONE



Il successo nella vendita dipende non tanto dalle caratteristiche intrinseche al prodotto, quanto dalla capacità del venditore di proporlo

Le 7 scorciatoie che guidano il comportamento umano

- Reciprocità
- Scarsità
- Autorevolezza
- Coerenza
- Simpatia
- Consenso o riprova sociale
- Identità

Robert B. Cialdini

LE ARMI DELLA PERSUASIONE

Come e perché
si finisce col dire di sì



orizzonti
tascabili

 GIUNTI

Alcuni consigli per chiudere.....

- Social e Community
- Flessibilità mentale e pochi schemi
- Cuore aperto
- Più comunicazione e meno prodotto
- I NO sono uno stimolo non una sconfitta
- Responsabilità nei risultati
- Nei rapporti siate voi stessi