

LA RUOTA DELLE EMOZIONI

CIÒ CHE DAVVERO MUOVE LE PERSONE AD AGIRE, A LASCIARE LA PROPRIA CONDIZIONE, E A SPINGERSI VERSO NUOVE SOLUZIONI, SONO LE EMOZIONI.

LE EMOZIONI SONO IL MOTORE CHE GUIDA L'ESSERE UMANO VERSO NUOVE SCELTE. È PER QUESTO CHE TU, NELLA TUA COMUNICAZIONE, DEVI ASSOLUTAMENTE FARE LEVA SU DI ESSE PIÙ CHE PUOI.

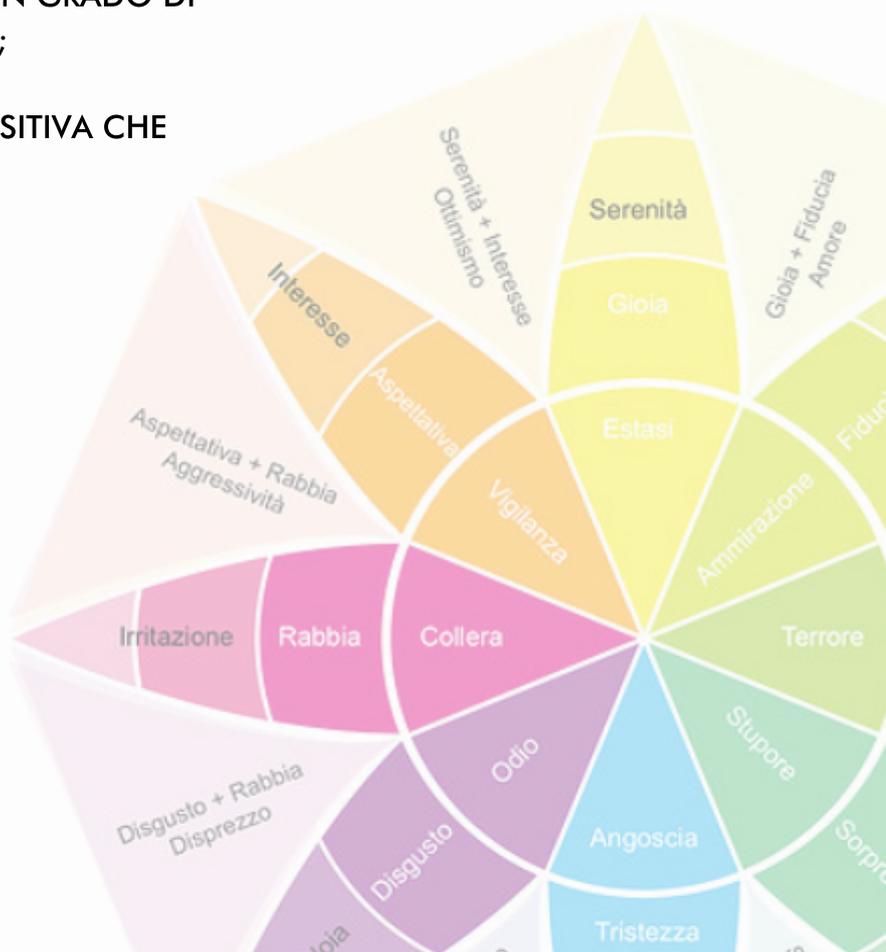
MA COME FARE?

PROVA AD IMMAGINARE QUALI POTESSERO ESSERE LE EMOZIONI PROVATE DAL CLIENTE TARGET PRIMA DEL COVID.

PROVA AD IMMAGINARE QUALI POSSONO ESSERE LE EMOZIONI PROVATE DAL CLIENTE TARGET DURANTE IL COVID.

I PASSAGGI FONDAMENTALI PER COMUNICARE EFFICACEMENTE SONO:

1. VERSA BENZINA SULLE EMOZIONI NEGATIVE ED INCENDIA;
2. MOSTRA CHE SOLO TU SEI IN GRADO DI POTER SPEGNERE L'INCENDIO;
3. EVIDENZIA L'EMOZIONE POSITIVA CHE OTTERRANNO DALL'UTILIZZO DEL TUO SERVIZIO.



LA RUOTA DELLE EMOZIONI

STUDIA LE EMOZIONI DEL TUO MERCATO TARGET!

