

L'ARTE DEL VENDERE ATTRAVERSO LE DOMANDE

NON SERVE CHE TU SAPPIA TUTTE LE RISPOSTE, MA DI CERTO DEVI SAPERE COME FARE LE DOMANDE GIUSTE.

LE GIUSTE DOMANDE CREANO UNA CURIOSITÀ CHE GUIDA PROSPECT O CLIENTI LUNGO UN PERCORSO DI "VOLERE E CERCARE" I TUOI SERVIZI, NON SOLO DI RICEVERE CIÒ CHE TU VAI PROPONENDO LORO.

DOMINARE L'ARTE DELLA VENDITA ATTRAVERSO LE DOMANDE NON STA TANTO NEL "COSA" CHIEDERE, MA SOPRATTUTTO NEL "COME" SI CHIEDE LA DOMANDA PERFETTA PER QUEL MOMENTO.

CI SONO 4 TIPOLOGIE DI DOMANDE:

1. DOMANDE SITUAZIONALI

QUESTE DOMANDE ALZANO IL VELO SULLA SITUAZIONE DEL PROSPECT O DEL CLIENTE.
SONO DOMANDE BASATE SU FATTI.

ESEMPI: CHE ETÀ HA? HA UN PIANO PER LA SUA AZIENDA?
QUANDO È STATA L'ULTIMA VOLTA CHE HA REVISIONATO QUEL PIANO?

SERVONO A GUIDARE LA CONTROPARTE A IDENTIFICARE L'ESISTENZA DI PROBLEMATICHE/BISOGNI.

L'ARTE DEL VENDERE ATTRAVERSO LE DOMANDE

2. DOMANDE BASATE SU PROBLEMI

SONO DOMANDE CHE CHIARISCONO PROBLEMATICHE ESISTENTI AL MOMENTO ATTUALE.

ESEMPI: LA PREOCCUPA IL FATTO DI AVERE 55 ANNI E NON AVER MESSO DA PARTE RISPARMI PER QUANDO ANDRÀ IN PENSIONE?
LA PREOCCUPA NON AVERE UNA PIANIFICAZIONE AZIENDALE?
LA PREOCCUPA IL NON AVER VALUTATO LA PIANIFICAZIONE DELL'AZIENDA PER ANNI?

3. DOMANDE BASATE SULLE IMPLICAZIONI

SONO DOMANDE CHE METTONO IN LUCE LE IMPLICAZIONI DEL NON AVERE UNA SOLUZIONE AD UN PROBLEMA O AD UNA SFIDA.

ESEMPI: QUALI SONO LE CONSEGUENZE DEL NON RISPARMIARE IN PREVISIONE DELLA PENSIONE?
COSA CAPITERÀ AI PROFITTI DELLA SUA AZIENDA SE I COSTI AUMENTERANNO PER I PROSSIMI 10 ANNI?

4. DOMANDE BASATE SUI RITORNI SUI BISOGNI

QUESTE DOMANDE CHIARISCONO IL VALORE DELLA SOLUZIONE CHE TU OFFRI.

ESEMPI: QUALE SAREBBE IL BENEFICIO PIÙ GRANDE CHE LEI OTTERREBBE SE LE MOSTRASSI COME INVESTIRE PER LA SUA PENSIONE?
QUALE SAREBBE IL SUO VANTAGGIO SE CI TROVASSIMO PER 15/20 MINUTI PER DETERMINARE SE HO IL GIUSTO PIANO PER LA SUA AZIENDA?