

(Download free ebook) I quattro pilastri della vendita (Italian Edition)

I quattro pilastri della vendita (Italian Edition)

Alex Giuffrida

ePub | *DOC | audiobook | ebooks | Download PDF

Il primo corso sulla vendita
in quattro semplici mosse
basato sulla relazione umana

I quattro pilastri della vendita

*Si può vendere meglio e vendere di più
se tutto passa da una genuina
relazione umana*

Alex Giuffrida

DOWNLOAD



READ ONLINE

#3874256 in eBooks 2013-08-31 2013-08-31 File Name: B00EXPJBM6 | File size: 66.Mb

Alex Giuffrida : I quattro pilastri della vendita (Italian Edition) before purchasing it in order to gage whether or not it would be worth my time, and all praised I quattro pilastri della vendita (Italian Edition):

I Quattro pilastri della vendita egrave; il primo corso sulla vendita in quattro semplici mosse, basato sulla relazione umana. Rappresenta il riassunto di venti anni di test sul campo delle negoziazioni e propone un modello nuovo e facilmente replicabile per vendere meglio e poter conseguire relazioni stabili e durature. In questo libro racconto tutto ciograve; che ho appreso, prendendo spunto dai testi classici sulla vendita e mettendoli in relazione con le mie esperienze e le mie visioni in materia. Sono convinto, infatti, che vendere egrave; una questione di emozioni: se riesci ad emozionare riesci a vendere. Ma non esistono emozioni senza aver instaurato una relazione e per farlo occorre una conoscenza approfondita dellrsquo;interlocutore. Ma possiamo curare una relazione se prima non siamo nelle condizioni ottimali con noi stessi ? Ecco che allora prende corpo il primo pilastro del processo di vendita: la cura e lo

sviluppo della tua persona. Nel primo capitolo ti spiego come e perché; utile introdurre l'auto-introspezione quotidiana, definire i tuoi punti di forza e alimentarli con la formula magica dell'auto-miglioramento, per manifestare il campione del mondo che è in te. Ti propongo anche un metodo per isolare le interferenze esterne per concentrarti sul raggiungimento degli obiettivi, ricorrendo alla forza della mente e alla legge di attrazione. Il secondo pilastro della vendita è costituito dalla conoscenza del cliente, metaforicamente associato ad un iceberg: una mano a comprendere come dalla punta di questo iceberg si apre un mondo verso la parte sommersa di ogni individuo, che rappresenta il vero tesoro delle relazioni umane. Ti parlerò anche dei metodi per scendere in profondità con naturalezza e semplicità, in maniera pervasiva e non persuasiva, senza urtare le linee di difesa che spontaneamente ogni essere umano erige. Il terzo pilastro è la vendita pura: vecchie tecniche rivisitate, la messa al bando della trattativa studiata a tavolino, gli errori da non commettere, i comportamenti da assumere, i metodi per guadagnare una relazione longeva e produttiva. Infine il quarto pilastro che regge le vendite e che si basa sulla cura e lo sviluppo della relazione umana. Ti guido a definire le aspettative del cliente per poterle, passo passo, assecondare con perseveranza, costanza e puntualità. Ti introduco alle filosofie emergenti del nuovo modo di fare marketing, basate sull'innamoramento ad un brand e sull'uso proficuo delle nuove tecnologie legate al mondo dei social networks. Ogni paragrafo dei quattro capitoli contiene un riepilogo dei punti focali affrontati, in modo da consentire un ripasso immediato e veloce degli aspetti da non dimenticare mai per poter vendere meglio e vendere di più.