

OSM PARTNER



OPEN SOURCE MANAGEMENT

PARTNER

Mario De Iulio

VENDITA EMOTIVA

Volere tanto ed ottenerlo

23 Settembre 2024

**OGNI AZIENDA IN
QUALSIASI
CONDIZIONE ESSA SI
TROVI HA BISOGNO DI
VENDERE**

A high-contrast, black and white silhouette of a man's head and shoulders in profile, facing left. He is holding a small, early 2000s-era mobile phone in his right hand, looking down at it. The background is white. To the left of the man's head, the letters 'on' are visible in a large, bold, black font, suggesting the word 'Online' or 'On'.CORRIERE
ESPRESSO

**MI CHIAMO MARIO DE
IULIIS ED AIUTO GLI
ALTRI A PRENDERE
DELLE DECISIONI**

**LA VENDITA E' LA
CAPACITA' DI UN ESSERE
UMANO DI PRESENTARSI
AL MONDO**

NESSUNO CE LO HA INSEGNATO

**QUALI SONO LE DIFFICOLTA'
CHE INCONTRATE IN QUESTA
AFFASCINANTE ATTIVITA'?**

PROBLEMA

CAUSA

EFFETTO

**Se ci pensi bene nessuno
te lo ha insegnato**

1

INTERESSE VERSO LE PERSONE

VENDITORE <-> CLIENTE

PERSONA <-> PERSONA

INTERESSE VERSO LE PERSONE

**Quante persone nelle due
settimane si sono
interessate
“sinceramente” a TE?**

INTERESSE VERSO LE PERSONE

**Troppo spesso il
venditore è più
interessante che
INTERESSATO**

INTERESSE VERSO LE PERSONE

**Un sistema facile per
dimostrare interesse è
riconoscere cosa gli altri
fanno di buono**

INTERESSE VERSO LE PERSONE

MANDA DUE MESSAGGI ORA



INTERESSE VERSO LE PERSONE

**Vendere e motivare sono
la stessa cosa, dipende
solo dall'interesse che
mettiamo**

2

STRATEGIA

“Le vendite sono una serie di eventi casuali a meno che tu non abbia una strategia”

STRATEGIA



STRATEGIA



APPROCCIO

INDAGINE

STIMOLAZIONE

**PRESENTAZIONE
SOLUZIONE**

**RISOLUZIONE
OBIEZIONI**

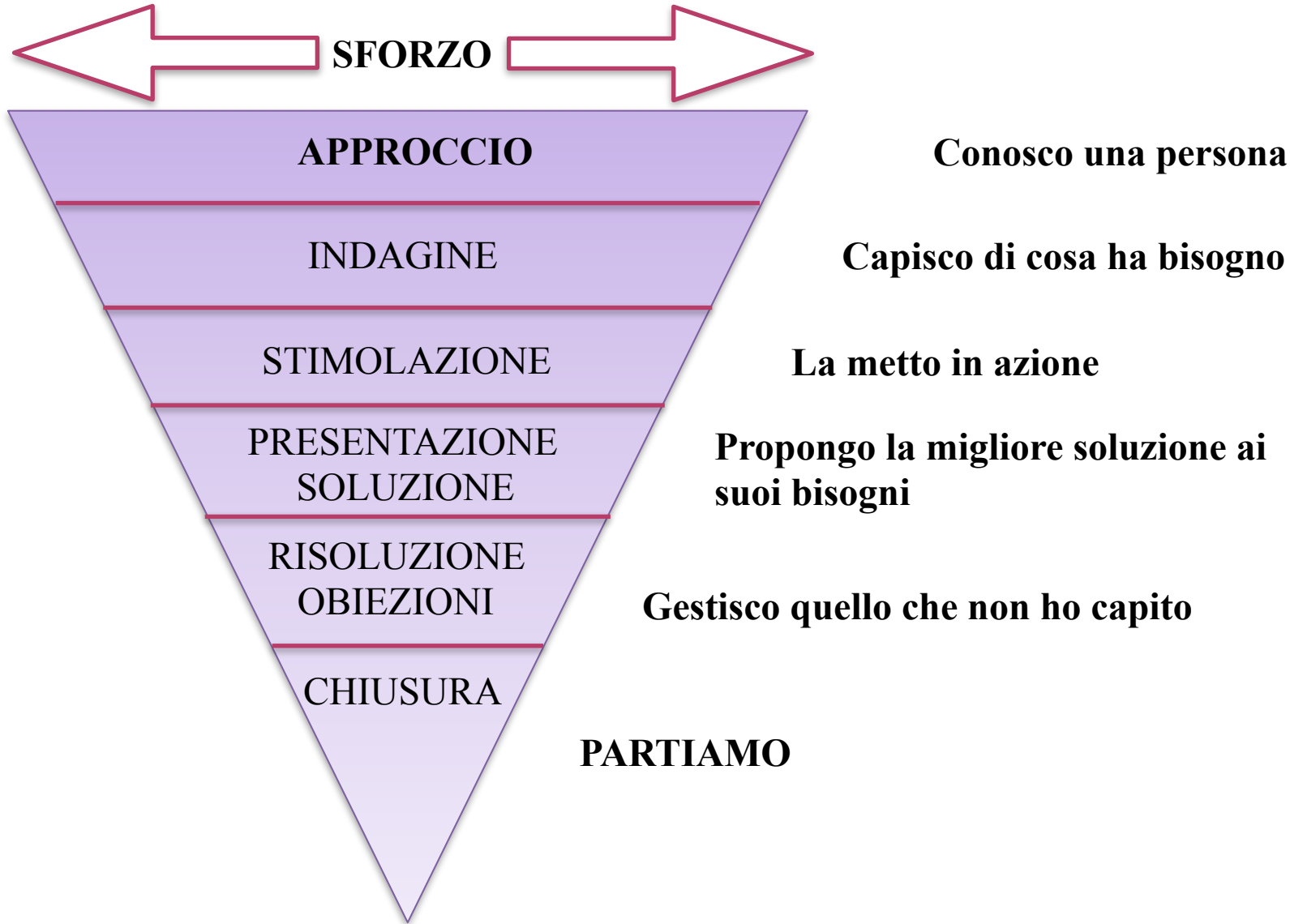
CHIUSURA

ANIMA BIANCA 49%

ANIMA NERA 51%



STRATEGIA



STRATEGIA

**Puoi vendere e fare sforzo
oppure aiutare gli altri a
migliorare la loro vita**

STRATEGIA

**“Una strategia funziona
se metti il controllo sui
numeri”**

STRATEGIA

Fatturato

Liquidità

Scontrino medio

Vendita servizi

Vendita prodotti

**“Un essere umano è
motivato nella misura in
cui sente che sta
andando verso qualcosa
che non ha”**

3

EMOZIONI

“Perché hai avviato la tua attività?”

**“Ricordi quali erano o
sono ancora i tuoi
sogni?”**

**“Cosa faresti se non
avessi la possibilità
di fallire?”**

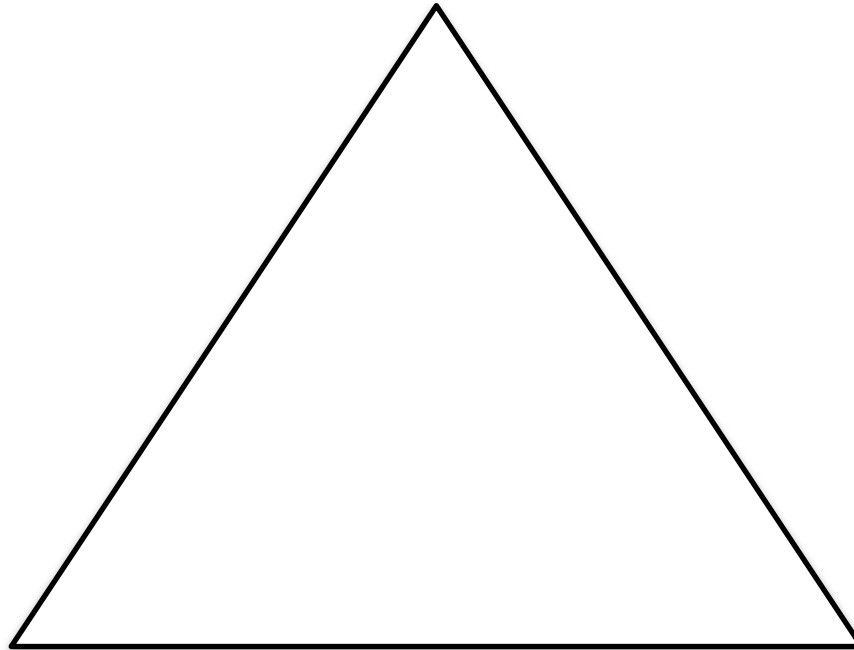
DECIDI

LA LOGICA FA PENSARE

LE EMOZIONI FANNO

AGIRE

INTERESSE



STRATEGIA

EMOZIONI

FATTORE X

**Entrano due clienti uguali
nella stessa attività ma
serviti da due persone
diverse, uno chiude l'altro
no.
PERCHE'?**

ENTUSIASMO

“L’Entusiasmo
materializza i tuoi
pensieri”

“Chi ha coraggio a volte
perde, ma chi non ha
coraggio sicuramente
non vince mai”



alzati
e
fattura