

OSM PARTNER



OPEN SOURCE MANAGEMENT

PARTNER

Mario De Iulio

**VOLERE TANTO ED
OTTENERLO**

2 Aprile 2025

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

**Quali sono le
principali difficoltà
che incontrate nella
vendita?**

A COSA E' UTILE LA VENDITA?

Chiudere affari

Motivare i propri collaboratori

Tenere riunioni motivanti

Trasferire obiettivi

Reclutare talenti in studio

**LA VENDITA E' LA PRIMA
ABILITA' CHE TI HA
PERMESSO DI ESSERE
DOVE SEI OGGI**

**ANCHE SE NON NE ERI A
CONOSCENZA**

ESPANSIONE

TEAM

PROGRAMMAZIONE / CONOSCENZA

VENDITA

METE / OBIETTIVI

**E' difficile trovare
qualcosa che non stai
cercando**

**PER DECIDERE DI
ESPANDERSI, E QUINDI
VENDERE DI PIU' (O MEGLIO)
C'E' BISOGNO DI UNA **META**
CHIARA, LE STRATEGIE DI
VENDITA ARRIVANO DOPO**

**QUEST ANNO VUOI
ESPANDERTI O VUOI
CONTRARTI?**

**Scrivi una meta un
obiettivo che ti poni da
adesso al 31 Dicembre
2025**

**I colpevoli raramente si
presentano in caserma
per confessare, gli
imprenditori che hanno
un problema fanno lo
stesso**

DUE TIPOLOGIE DI IMPRENDITORI

**Raccoglitori
di ordini**

**Vendono ed
incassano
“se qualcuno
confessa”**

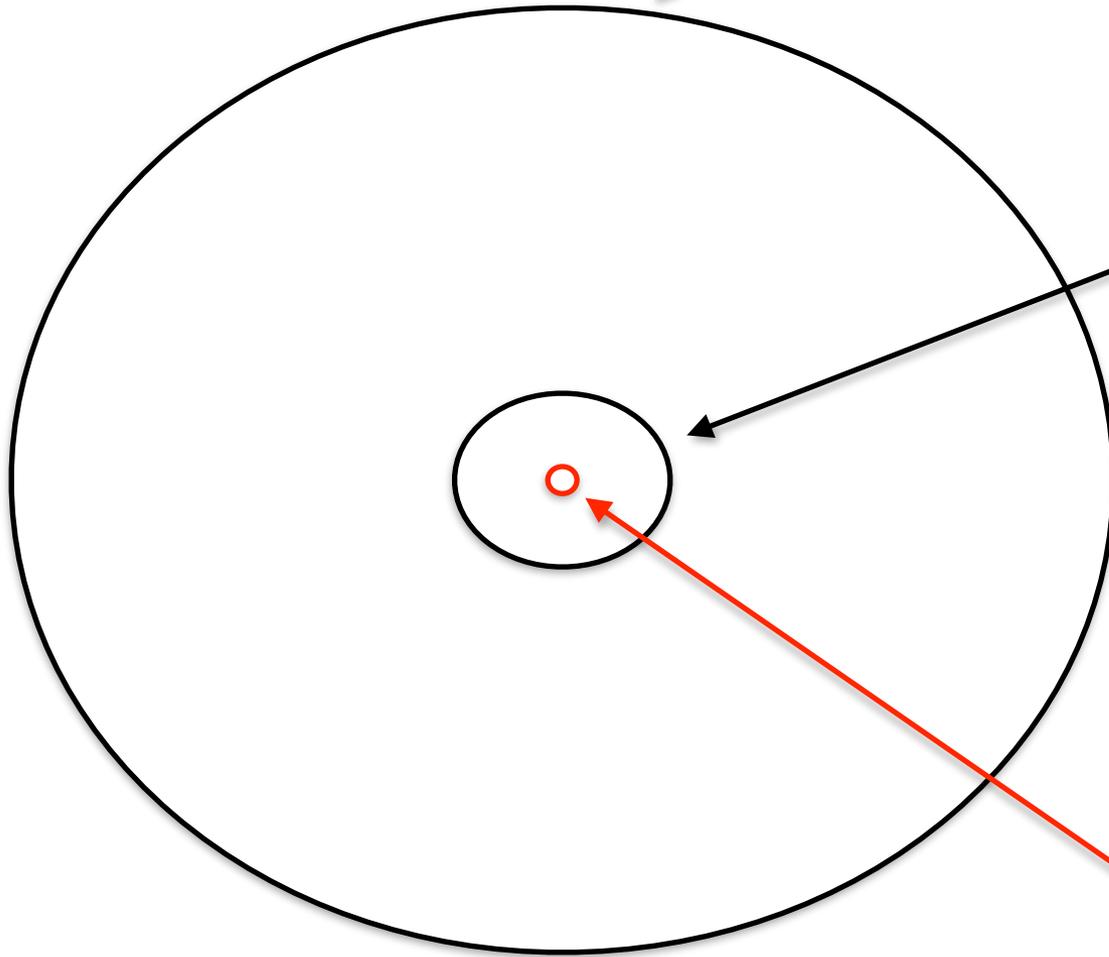
Venditori

**Le loro vendite
ed i loro incassi
dipendono da loro**

**Non aspettare che il
mercato corra da te, fai
tu il primo passo**

Il tuo mercato potenziale

**Le aziende
che ti conoscono**



I tuoi clienti

STRATEGIA

APPROCCIO

PICCOLO APPROCCIO, ANDIAMO AL SODO

INDAGINE

**QUALCHE DOMANDA PERCHE'
CREDO DI AVER CAPITO**

STIMOLAZIONE?

**SE FATTA PROBABILMENTE STIMOLO LA COSA
SBAGLIATA**

**PRESENTAZIONE
SOLUZIONE**

**GRANDE PRESENTAZIONE PRODOTTO O
SERVIZIO**

**RISOLUZIONE
OBIEZIONI**

**GRANDISSIMA GESTIONE
OBIEZIONI**

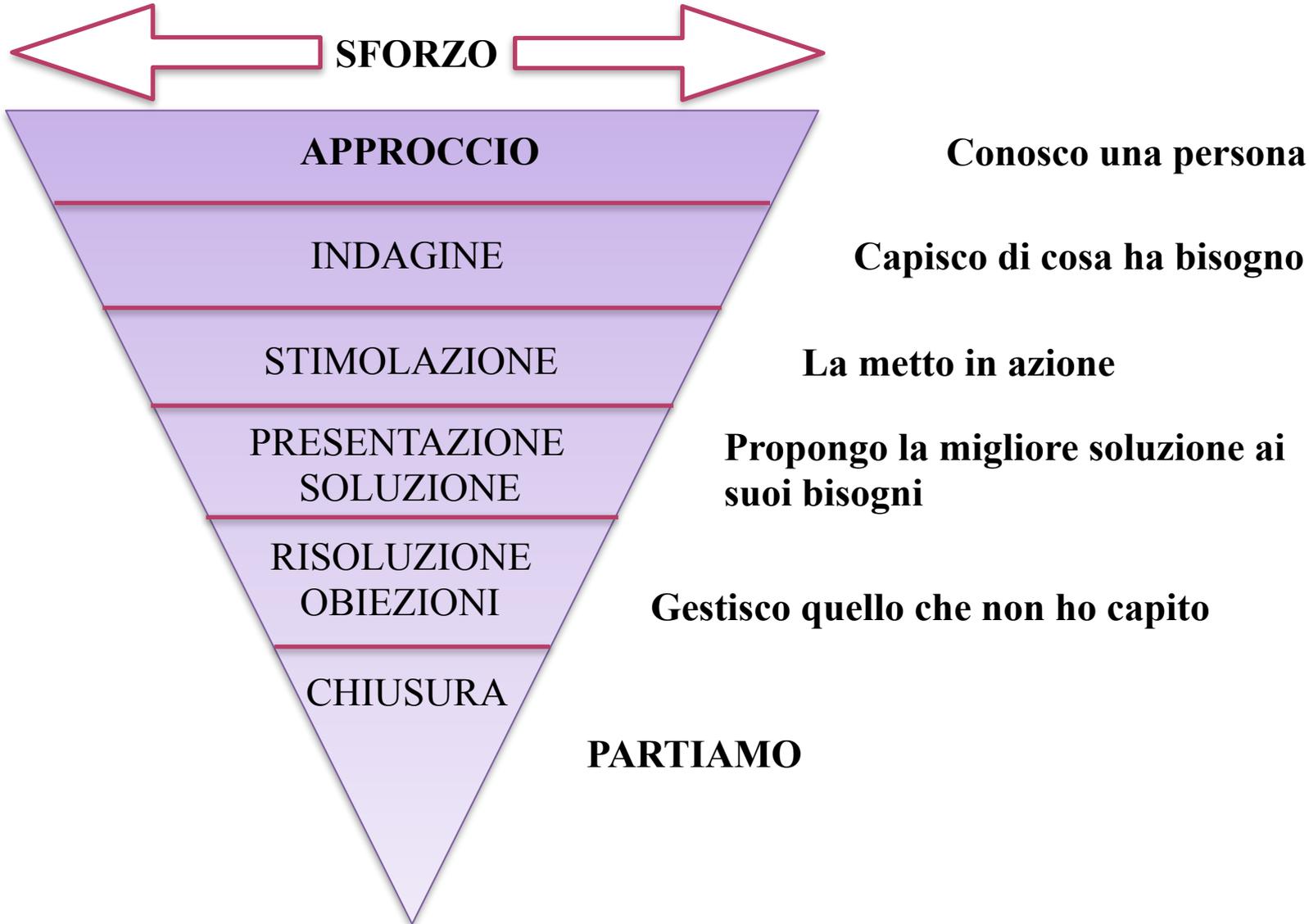
CHIUSURA

**CHIUSURA CON BATTAGLIA EPICA CON "CI
DEVO PENSARE" INCLUSO NEL PREZZO**

SFORZO



STRATEGIA



LEGGE DI METCALFE

"L'utilità e il valore di una rete sono proporzionali al quadrato del numero degli utenti"

**“Uno studio si espande in
maniera direttamente
proporzionale al volume
delle sue alleanze di
valore”**

1000



IMPRENDITORE
— **non sei solo**



alzati
e
fattura