



HELLO@DSCOM

# COME UTILIZZARE METODOLOGIE DI VENDITA EFFICACI

(Senza che i tuoi clienti  
se ne accorgano)

**dscom**  
Specialisti in comunicazione digitale





HELLO@DSCOM

IN QUESTO POST TI  
SPIEGHERÒ COME  
UTILIZZARE  
ARGOMENTAZIONI DI  
VENDITA PER  
ATTIRARE SOLO  
CLIENTI "INTERESSATI"  
PER EVITARE  
PERDERDITE DI  
TEMPO.

**dscom**

Specialisti in comunicazione digitale





HELLO@DSCOM

LE ARGOMENTAZIONI  
DEVONO PORTARE A UN  
**CONTATTO FISICO O**  
**TELEFONICO** CON I  
POTENZIALI CLIENTI.

COSÌ FACENDO DOVRESTI  
ATTIRARE SOLO I CLIENTI  
MIGLIORI CIOÈ GIÀ PRE-  
INTERESSATI A QUELLO  
CHE FAI E CHE NON  
VOGLIONO SEMPLICEMENTE  
UN PREVENTIVO, MA  
CERCANO **VALORE**.

**dscom**  
Specialisti in comunicazione digitale





HELLO@DSCOM

IL CLIENTE 'NON EDUCATO'  
SI ASPETTA CHE TU GLI  
DIA DEI BUONI MOTIVI PER  
ACQUISTARE I TUOI SERVIZI  
E CHE LO AIUTI IN QUESTA  
SCELTA, MA SE NON LO  
FAI, ALLORA CI SARA'  
**SOLO IL PREZZO A FARGLI  
DA GUIDA.**

IL SEGRETO E' **INSEGNARE**  
**ALLE PERSONE** A  
SCEGLIERE UN PRODOTTO E  
CONVINCERLE AD  
ACQUISTARE DA TE.

**dscom**

Specialisti in comunicazione digitale





HELLO@DSCOM

PER RIUSCIRCI,  
BASTA SEGUIRE  
QUESTE 4  
SEMPLICI DRITTE:

**dscom**  
Specialisti in comunicazione digitale





HELLO@DSCOM

1- SMINUISCI IL  
METODO DI  
LAVORO DEI TUOI  
COMPETITORS  
ELENCAVONE LE  
PROBLEMATICHE

**dscom**  
Specialisti in comunicazione digitale





HELLO@DSCOM

2- SPIEGA COME  
DOVREBBE  
AVVENIRE LA  
VENDITA IDEALE  
DI QUEL  
DETERMINATO  
PRODOTTO O  
SERVIZIO NEL TUO  
SETTORE.

**dscom**

Specialisti in comunicazione digitale





HELLO@DSCOM

3- NON AVERE  
PAURA DI  
RIVELARE IL TUO  
METODO DI  
LAVORO

**dscom**  
Specialisti in comunicazione digitale





HELLO@DSCOM

4- FAI PERCEPIRE  
IL TUO VALORE  
AGGIUNTO, QUELLA  
COSA CHE TI  
CONTRADDISTINGUE  
DAGLI ALTRI

**dscom**

Specialisti in comunicazione digitale





HELLO@DSCOM

!!!RICORDA!!!

LA VENDITA HA LO  
SCOPO DI CREARE UNA  
RELAZIONE A LUNGO  
TERMINI TRA UN'AZIENDA  
E UN CLIENTE. IL  
VENDITORE DELLA  
SOLUZIONE PERMETTE  
AGLI ACQUIRENTI DI  
SENTIRSI SODDISFATTI  
DURANTE L'INTERO  
PROCESSO DI ACQUISTO.  
L'UNICO MODO PER FARLO  
È ASCOLTARLI.

**dscom**

Specialisti in comunicazione digitale





HELLO@DSCOM

SE ANCHE TU HAI  
BISOGNO DI UNA  
STRATEGIA DI  
VENDITA, NON  
ESITARE A  
CONTATTARCI

[GO.DSCOM.IT/APPUNTAMENTO](http://GO.DSCOM.IT/APPUNTAMENTO)



**dscom**

Specialisti in comunicazione digitale

