

"SEI TROPPO CAR*!"



Come far
capire al
cliente il
valore del
tuo lavoro

WWW.DSCOM.IT

**SEI STUF* DI SENTIRE FRASI
COME "SEI BRAV*, MA COSTI
TROPPO!" DA PARTE DEI CLIENTI?**

Vediamo come superare l'obiezione
del prezzo da parte dei clienti e far
capire loro che **la tua professionalità
e la tua esperienza hanno un valore...
anche economico!**

WWW.DSCOM.IT

IL PREZZO NON É L'UNICO FATTORE CHE CI SPINGE A COMPRARE!

Il prezzo è solo il **terzo fattore** che consideriamo quando acquistiamo qualcosa.

D'altronde, quando scegliamo un dentista o un meccanico, basiamo la nostra scelta sulla sua **competenza e professionalità** o solo sul prezzo?

COME VINCERE LA GUERRA DEI PREZZI SENZA COMBATTERLA

Durante una trattativa commerciale molti professionisti **improvvisano** plasmando l'offerta economica in base all'andamento della conversazione e ai riscontri da parte del cliente.

Pensi che questo sia il metodo giusto **per far capire il tuo valore ai clienti?**

IMPOSTA UNA STRATEGIA DI VENDITA EFFICACE!

Lasciare tutto al caso, al tuo umore giornaliero o alle obiezioni del cliente non è un buon metodo per raggiungere il tuo obiettivo.

Imposta una strategia di vendita efficace per imparare a gestire le obiezioni dei clienti!

PER UNA STRATEGIA DI VENDITA EFFICACE É IMPORTANTE:

- Far capire al tuo cliente che il **valore** di quello che sta acquistando è **superiore al prezzo** che pagherà
- Distinguere le **obiezioni vere** da quelle **false**
- Parlare del **prezzo solo alla fine**

VUOI SAPERNE DI PIÙ?

Contattami per
ricevere
maggiori
informazioni!



WWW.DSCOM.IT