

**LA NUOVA  
STRATEGIA  
DI VENDITA.**

**dscom**

Specialisti in comunicazione digitale

# LA PERSUASIONE

È LA DIFFERENZA TRA L' AVERE O  
NON AVERE SUCCESSO. **QUESTO**  
**VALE SIA IN AMBITO**  
**COMMERCIALE CHE**  
**MANAGERIALE!**

**L'ESSERE PERSUASIVI PORTA A**  
**GRANDI RISULTATI.**

**LA VENDITA PERSUASIVA**

**UTILIZZA DUE CONCETTI**

**CHIAVE:**

- **CONVINCERE**
- **AVERE FIDUCIA**

PERSUADERE È UN'ABILITÀ  
CHE SI PUÒ IMPARARE E PIÙ  
CI SI IMPEGNA NEL  
DIVENTARE PERSUASIVI PIÙ  
SI RUSCIRÀ AD  
INFLUENZARE E MOTIVARE I  
CLIENTI.

**POSSIAMO DIVIDERE IN 4 PUNTI  
FONDAMENTALI L'ARGOMENTO  
PERSUASIONE:**

- 1.POTERE DI RUOLO;**
- 2.POSIZIONAMENTO;**
- 3.PROFESSIONALITÀ;**
- 4.EDUCAZIONE.**

# 1.POTERE DI RUOLO:

VA ATTRIBUITO A CHI HA LE  
COMPETENZE ADEGUATE, VA DELEGATO  
AD UNA PERSONA IN QUANTO – O  
PROPRIO PERCHÉ – HA UN POTENZIALE  
O MANIFESTA SPICCATE CAPACITÀ  
PROFESSIONALI IN LINEA CON LE  
ESIGENZE DEL COMPITO E DEL  
CONTESTO.

## 2.POSIZIONAMENTO:

È UN'ANALISI UTILE A STUDIARE UN MERCATO, AL FINE DI COMUNICARE UNA CARATTERISTICA DI UN MARCHIO O UN PRODOTTO, CHE RENDA PIÙ VISIBILE IL MESSAGGIO PUBBLICITARIO IN UNA SITUAZIONE DI ELEVATA CONCORRENZA

## 3.PROFESSIONALITÀ:

VIENE COMUNICATA CON AZIONI  
SEMPLICI COME: MANTENERE LE  
PROMESSE, RISPETTARE LE  
SCADENZE, DIRE LA VERITÀ.



## 4.EDUCAZIONE:

E' IL PRINCIPIO FONDAMENTALE IN  
TUTTE LE COSE.

SENZA NON SI POSSONO GETTARE  
LE BASI PER NESSUN TIPO DI  
RAPPORTO.

**RICORDA!!!!**

**DIMOSTRARE EDUCAZIONE E  
COMPETENZA, SVILUPPARE IL  
PERSONAL BRAND E OTTENERE UN  
RUOLO DOMINANTE SONO QUINDI I  
PASSI PER PER DIVENTARE DEGLI  
ABILI E CORRETTI PERSUASORI.**

POSSIAMO TROVARE LA  
STRATEGIA PIÙ ADATTA  
ALLE TUE ESIGENZE, NON  
ESITARE A CONTATTARCI.



[HTTPS://LNKD.IN/GSU8H8D](https://lnkd.in/gsu8h8d)



HELLO@DSCOM.IT