



HELLO@DSCOM

COME  
UTILIZZARE  
METODOLOGIE  
DI VENDITA  
EFFICACI

(Senza che i tuoi clienti  
se ne accorgano)

**dsc**com

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.

**dsc.com**

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.

**dsc.com**

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  
ELENCANDONE LE  
PROBLEMATICHE

**dscocom**

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 TERMINE 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.

**dscocom**

Specialisti in comunicazione digitale





**HELLO@DSCOM**

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

[GO.DSCOM.IT/APPUNTAMENTO](https://go.dsc.com.it/appuntamento)



**dsc.com**

Specialisti in comunicazione digitale

