



Vuoi vendere meglio e di più?...mettiti in gioco!

Coaching per la vendita, allenamento da business

Il tuo lavoro consiste prevalentemente nel convincere gli altri ad acquistare prodotti o servizi?

Bene, allora ti invito a fare un gioco.

Mettiti tranquillo, ora, e **immagina di aver raggiunto un risultato straordinario** nella tua attività di vendita.

Quale risultato? Questo lo devi decidere tu, in base a ciò che per te significa "risultato straordinario": 20% di vendite in più? 30%? Ancora di più? A me va bene qualsiasi risultato tu decida, sei tu che giochi...

l'importante è che sia straordinario, ma pur sempre possibile.

Adesso che hai immaginato (se non lo hai ancora fatto, fallo adesso) di raggiungere questo risultato, torna indietro, rivedi tutte le tappe che hai percorso, i passi fondamentali, le strategie che hai usato e imparato, che ti hanno permesso di fare questo **salto di qualità nella tua attività commerciale**.

Continua a "vivere il tuo futuro" fino a quando non riesci a cogliere nitidamente ciascuno dei passi che hai compiuto.

Ora mantieni il contatto con quanto hai visualizzato nel tuo futuro e torna qui, proprio qui, nel presente e rivedi il percorso, da oggi verso il futuro.

Fatto? Allora complimenti!

Per immaginare e visualizzare questo percorso, leggendolo, è necessaria una notevole capacità di concentrazione, oltre ad una forte motivazione allo sviluppo personale e professionale.

E' probabile che, a questo punto, tu abbia già più chiari i passi da compiere e le competenze da affinare.

È probabile anche che, tra le **strategie da imparare o perfezionare** tu possa aver individuato la necessità di:

- ✓ migliorare il tuo stile di relazione con il cliente
- ✓ argomentare meglio, ascoltare di più, gestire le obiezioni con più efficacia
- ✓ essere più sicuro di te e più determinato
- ✓ avere più carisma e leadership imprenditoriale
- ✓ essere più incisivo nella fase di chiusura delle trattative
- ✓ organizzare e gestire meglio il tuo tempo
- ✓ migliorare la tua immagine
- ✓ ampliare la tua rete di relazioni
- ✓ addestrare i tuoi collaboratori
- ✓ costruire una rete commerciale
- ✓ individuare e cogliere nuove opportunità di mercato
- ✓ migliorare il tuo piano commerciale e di marketing

Se almeno uno di questi elementi rientra tra i tuoi obiettivi, con il nostro **programma di Coaching per la vendita** possiamo aiutarti, e allenarti a raggiungere i risultati straordinari che hai appena immaginato.

In che modo? Chiamami adesso, con il **primo incontro – gratuito** - ti aiuterò a costruire il programma personalizzato per superare te stesso nella difficile arte della vendita.

Massimo Fancellu

Àgape Consulting S.A.S. di Fancellu Massimo A.P. & C.

Via Turritana, 20 - 07100 Sassari - Tel. 079/233476 – Fax 079/2006184 - www.agapeconsulting.it - info@agapeconsulting.it
P.IVA 02024820900