

Esercizio sulle 7 domande del Cliente

Rifletti sulle tue argomentazioni di vendita e immedesimati nel tuo Cliente/Prospect. Dopo aver riflettuto, rispondi alle 7 domande del Cliente.

1. Cosa fai?

2. Perché dovrei ascoltarti?

3. Cosa ci guadagno?

4. Funziona davvero?

5. In che modo funziona?

6. Qual è il rischio per me?

7. Come faccio ad ottenerlo?
