

Sommario

Prefazione.....	IX
Ringraziamenti.....	XVII
Introduzione.....	XIX
Gli autori.....	XXVII
Capitolo 1 – Le impressioni primarie	1
Proposte di valore.....	2
Fiducia nella vendita.....	2
E questa è una garanzia	3
“Fidati – mi occupo di vendite!”	3
Se i vestiti vanno bene.....	4
I fatti sono rari	5
L'ipotesi africana.....	6
Il controllo sociale	6
Il principio di Archimede.....	7
Il dottor Dolittle.....	8
Un parlare pigro.....	9
Un pensiero pigro.....	12
Muoversi per categorie	13
Un sondaggio sui clienti	14
Possiamo tornare al sesso, per favore?	15
Riepilogo.....	16
Fatelo subito	17

Capitolo 2 – Ottenere fiducia con un cenno della mano	21
Le vecchie canzoni sono le migliori	22
L'esercizio peggiore	23
Allenate il vostro TruthPlane	23
Vendere con l'addome.....	25
Un esercizio di controllo dell'ansia.....	29
Sotto l'influsso.....	31
Massa corporea e confusioni cognitive.....	35
Notizie flash.....	36
Provate subito.....	36
Riepilogo.....	37
Fatelo subito	37
Capitolo 3 – Tipi e territori	41
In una classe personalizzata	42
Pensare per sistemi.....	42
Jung? Era giovane quando iniziò!.....	43
Chiudere la porta principale	44
Grande e piccolo.....	47
Tutto il mondo è un palcoscenico	49
Detonatori territoriali e fiducia	50
Venditori colorati e clienti spenti	54
Imparare a distanza	56
Leggere le persone come un libro aperto	60
Riepilogo.....	61
Fatelo subito	62
Capitolo 4 – Un bazar tribale	65
Il gusto della tribù	66
A – Ω.....	69
La teoria limbica	72
Il vantaggio ancestrale	74
Riepilogo.....	79
Fatelo subito	80
Capitolo 5 – Creare relazioni nelle vendite.....	85
Win/win.....	86
B2B	87

Relazioni sotto pressione.....	88
Attirarli a voi	89
Il mio amico è fantastico	90
Essere creativi.....	93
Imparare ad ascoltare.....	96
Il drago.....	99
Riepilogo.....	101
Fatelo subito	101
Capitolo 6 – Atto di apertura e atto di chiusura	105
Le fasi della vendita	106
Francamente, me ne infischio	107
Toto, ti ha fatto male?.....	108
Io credo nell'America. L'America fece la mia fortuna.....	109
Soltanto i fatti, signora.....	110
Grazie, signore. Sono contento di non pensarci più.....	115
Vorrei che potessimo parlare più a lungo.....	116
Riepilogo.....	120
Fatelo subito	121
Capitolo 7 – La vendita complessa.....	127
Tutti insieme ora.....	128
Sostenere gli eventi di vendita dal punto di vista fisico.....	129
Spazi: ambienti e cultura	130
Lo stile teatrale.....	139
Il meeting in ufficio	140
La paura è stupida	142
Riepilogo.....	142
Fatelo subito	143
Capitolo 8 – Vendere alle alte sfere	149
Adattarsi per sopravvivere.....	150
Il guru delle riunioni concettuali.....	151
Capitani d'industria.....	153
Fermi e decisi	154
Immergersi nel profondo.....	157
Gettare l'esca	158
Lotta contro il tempo	162

L'alveare	163
Riepilogo.....	164
Fatelo subito	165
Capitolo 9 – Fuoco e ghiaccio	169
+ / Δ.....	170
Un video così nitido che è come se foste altrove	171
Vicino e lontano.....	172
Continuiamo a incontrarci!	174
Qui abbiamo le persone migliori.....	175
Frequenza, consuetudine e onestà.....	176
Luci, motore, azione	179
Riepilogo.....	182
Fatelo subito	183
Capitolo 10 – Sales Intelligence	189
È come mettere a confronto desflurano e propofol	190
Λερναία Ύδρα (Idra di Lerna)	191
Supporto tecnico.....	191
Dimostrazioni di prova.....	195
Spirito di squadra	198
Risorse tecniche come venditori.....	199
Il mago della pioggia.....	200
Lo YesState™	202
Ridurre la minaccia	203
Accettazione	205
Riepilogo.....	205
Fatelo subito	206
Capitolo 11 – Allenare un cavallo da corsa.....	211
Che cosa si intende con “coach”?.....	212
Utilizzare il coaching per massimizzare le prestazioni.....	214
Creare un contatto con il vostro team di vendita.....	215
Format di coaching	216
Incontri di vendita formali.....	217
Incontri formali individuali	219
Piani operativi dei venditori.....	221

Telefonate a freddo e ricerca di nuovi clienti:
 importante ma mai urgente.....223
Allentare la tensione.....224
Riepilogo.....229
Fatelo subito230

Una riflessione conclusiva..... 233

Appendice..... 235

Bibliografia e risorse 237

Indice analitico..... 241