L'ACCADEMIA DELLO SHOWROOM

FORMAZIONE ALLA VENDITA

Le argomentazioni commerciali per aumentare l'ordine medio.

Veronica Verona, *Direttrice de L'Accademia*

L'ACCADEMIA DELLO SHOWROOM

13
ANNI NEL SETTORE

10
PROFESSIONISTI

+ 350
PROGETTI

+ 15.000
CORSISTI

+ 25.000
ORE DI FORMAZIONE

SERCOMATED
Centro studi e servizi per le imprese della distribuzione edile

Sercomated Incontra I 9° Convegno

L'ACCADEMIA DELLO SHOWROOM

Portfolio

ALCUNI TRA QUELLI
CHE CI HANNO SCELTO

GROHE

ORSOLINI
Cultura della Casa, dal 1880

RAFFAELE
la cultura dell'abitare

duka

CAMBIELLI EDILFRIULI
Plumbing & building

GELSOMINO
CERAMICHE

ECLISSE

ANGAISA

4BILD

inda

centro gamma

ITER DI RUGGERI

samo

EPICA Srl

BOSCH

OSSERVATORIO ANNUALE
Showroom

TASSO DI CONVERSIONE

PREVENTIVI IN ORDINE

Media Italia

3,7 su 10

L'ESPERIENZA COME ASSET STRATEGICO

OSSERVATORIO ANNUALE
Showroom

ADDETTI CHE SI PRESENTANO AL CLIENTE

1 su 10

OSSERVATORIO ANNUALE
Showroom

ADDETTI CHE CHIEDONO IL BUDGET AL CLIENTE

1,5 su 10

OSSERVATORIO ANNUALE
Showroom

NUMERO MEDIO PROPOSTE PER CATEGORIA DI PRODOTTO

5

OSSERVATORIO ANNUALE
Showroom

ARGOMENTAZIONE PREVENTIVO IN PRESENZA

2 su 10

OSSERVATORIO ANNUALE
Showroom

RICONTATTO DEL CLIENTE DOPO IL PREVENTIVO

1 su 10

IL 95% DELLE SCELTE CHE FACCIAMO SONO INCONSCIE

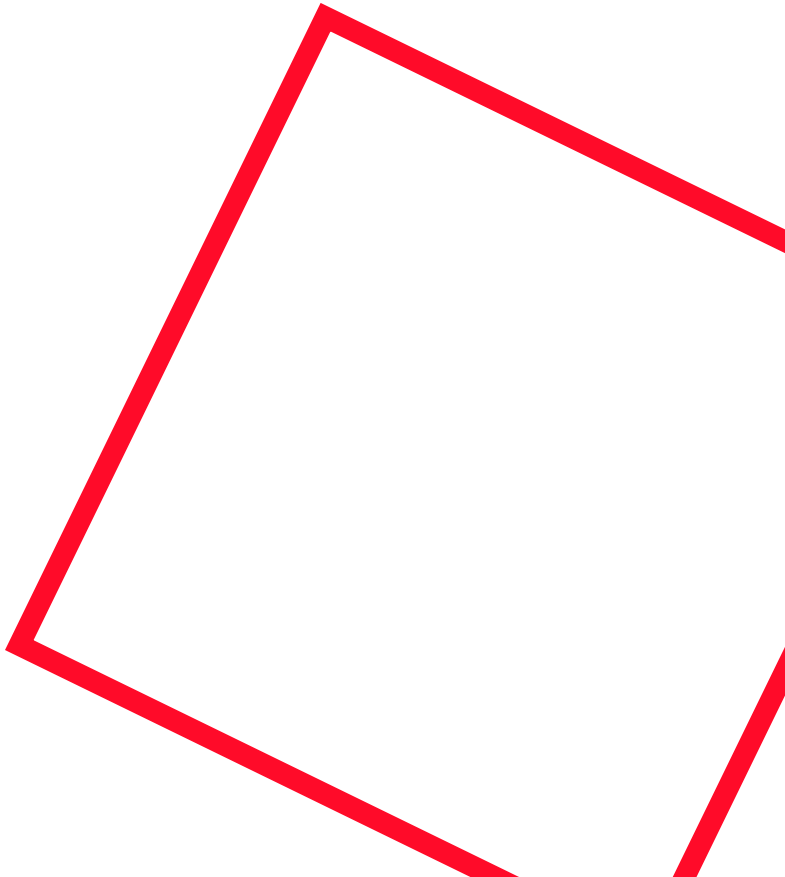
SOLO IL RESTANTE 5% RAPPRESENTA SCELTE RAZIONALI

Studio Gerald Zaltman, Harvard Business School

L'ESPERIENZA COME ASSET STRATEGICO

L'ESPERIENZA COME ASSET STRATEGICO

- Ambiente
- Persone
- Metodi e Strumenti

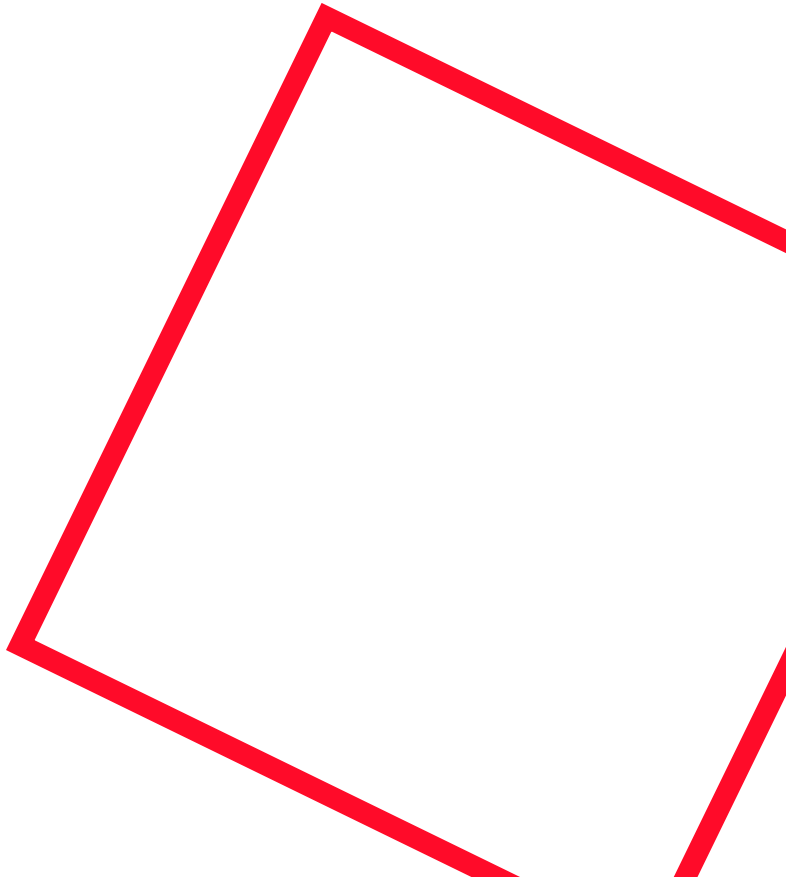


LE CRITICITA' DIVENTANO LE PROSSIME SFIDE

VENDERE IL "VALORE" DELLA QUALITA'

VENDERE IL "VALORE" DELLA FUNZIONE

VENDERE IL "VALORE" DEL DESIGN



IL SONDAGGIO

"Quali sono le categorie di prodotto sulle quali non ti senti preparato per la vendita?"

#1 LE CERAMICHE

#2 L'ARREDOBAGNO

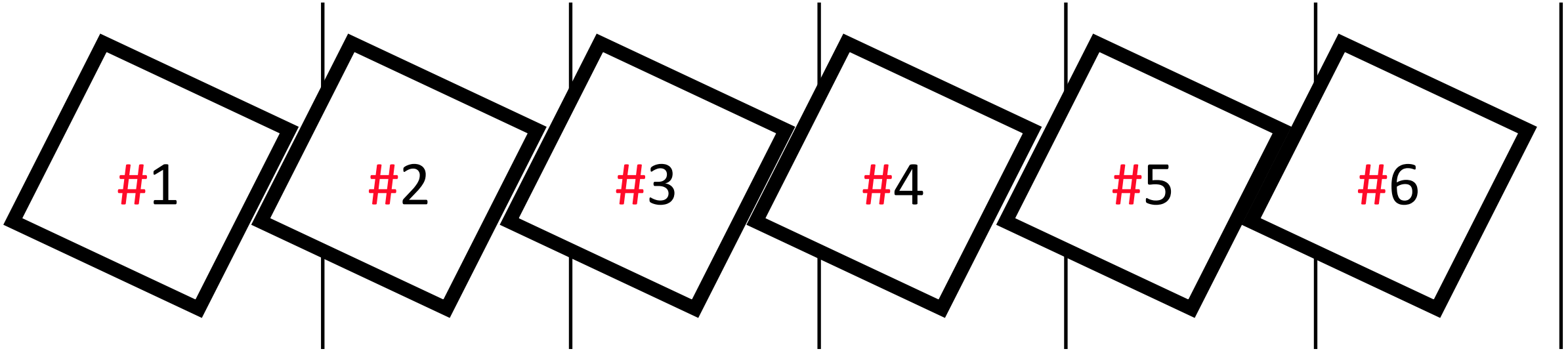
#3 I SISTEMI DOCCIA

L'ACCADEMIA DELLO SHOWROOM

IL RITO DI VENDITA©

Il METODO che converte 8 preventivi su 10

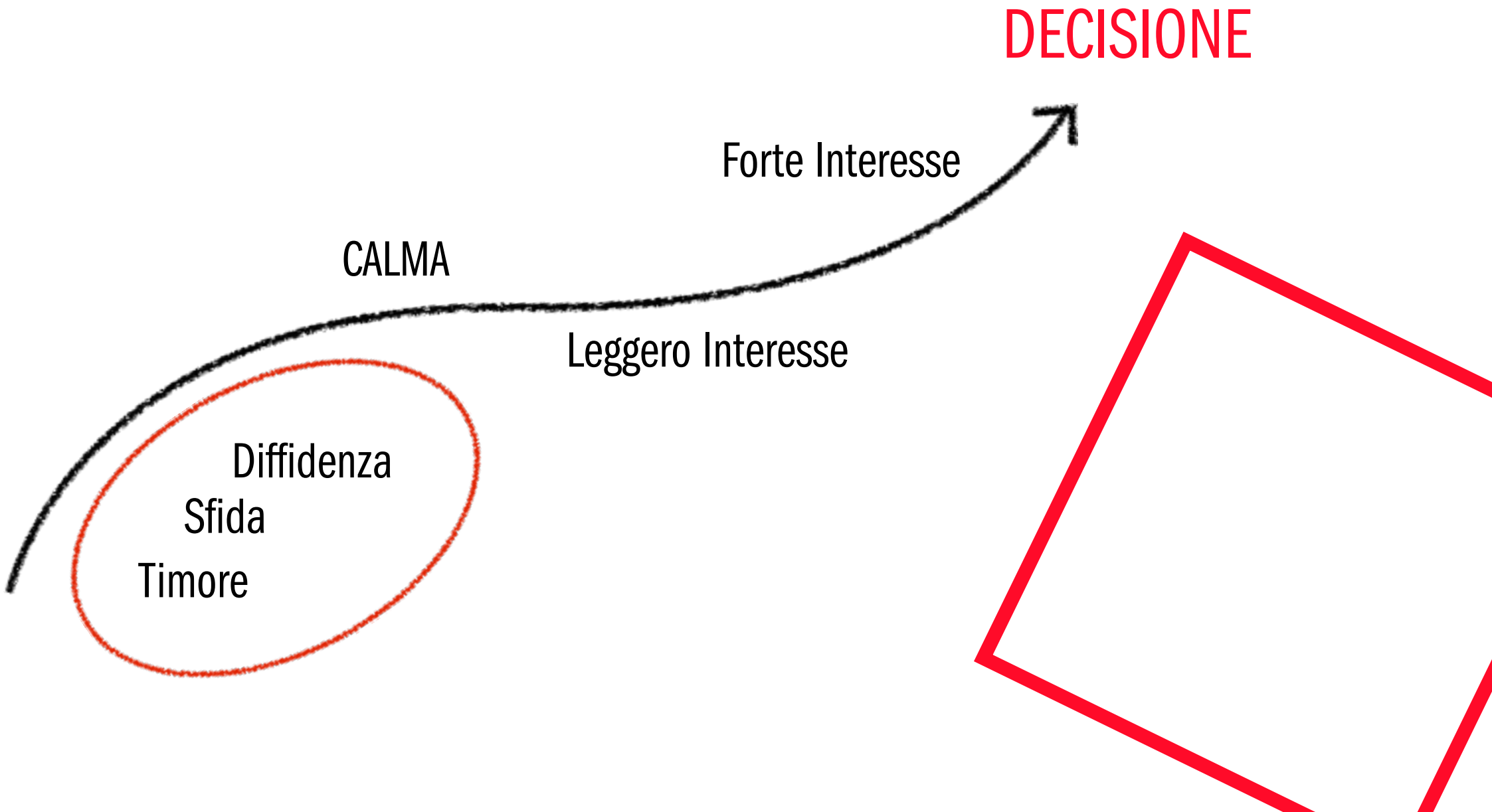
IL RITO DI VENDITA©



OGNI FASE HA UN OBJ

PUOI PASSARE ALLA FASE SUCCESSIVA SOLO QUANDO SEI CERTO DI AVERLO RAGGIUNTO

LA CURVA DELL'EMOTIVITA'

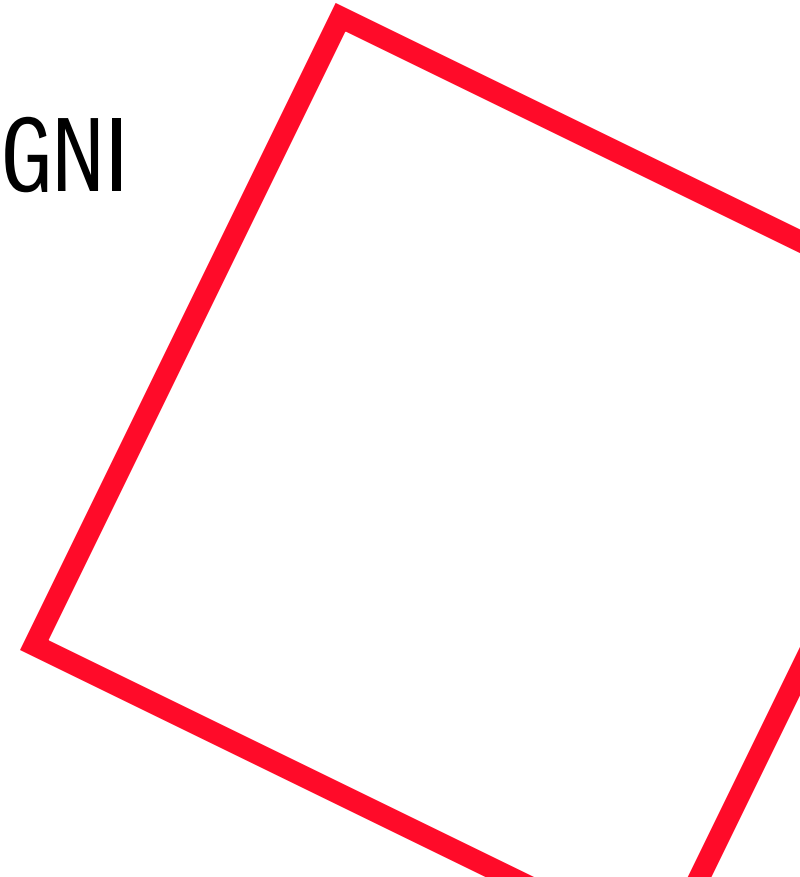


IL RITO DI VENDITA©

#1 L’accoglienza memorabile

#2 L’analisi dei Bi-SOGNI

#3 La proposta ipnotica



IL RITO DI VENDITA©

#4

La resistenza all'acquisto

#5

La guida alla firma

#6

Cross selling & Fidelizzazione

Intanto al banco...

OSSERVATORIO ANNUALE

MEDIA DI PENETRAZIONE SU CLIENTE ARTIGIANO/IMPRESA

35%

OSSERVATORIO ANNUALE

NR. MEDIO RIGHE D'ORDINE AL BANCO

11

OSSERVATORIO ANNUALE

NUMERO CATEGORIE PRODOTTI ACQUISTATI AL BANCO PER ORDINE

4

OSSERVATORIO ANNUALE

PROPOSIZIONE DELLE PROMO IN CORSO DA PARTE DELL'ADDETTO

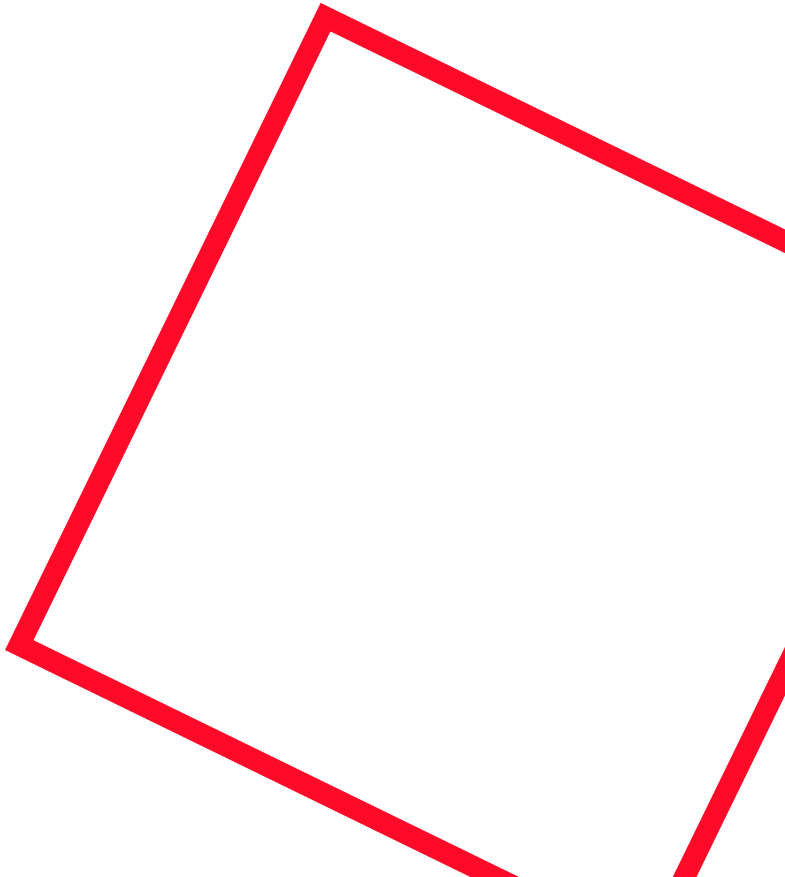
3 VOLTE SU 10

LA CRITICITA'

AUMENTARE LA PENETRAZIONE SUL CLIENTE IMPRESA / ARTIGIANO

SVILUPPARE LE CATEGORIE DI PRODOTTO NON ABITUALI

FARLO SENTIRE PARTNER E NON SOLO CLIENTE



L'ACCADEMIA DELLO SHOWROOM

LA VENDITA IN 7 MINUTI©

Il METODO che fa aumentare l'ordine medio al banco del 25% in 7 minuti.

LA VENDITA IN 7' ©

#1

Il focus sulle promo integrative

#2

Le check list di categoria

#3

La tecnologia come alleato

NON PUOI MIGLIORARE CIO' CHE NON SAI MISURARE

GRAZIE PER AVERMI SEGUITA
Veronica Verona

Scansiona il QR Code
per vedere il mio messaggio per te!

L'ACCADEMIA
DELLO
SHOWROOM