



RE/MAX

www.remax.it

L'immobiliare numero uno al mondo

Dirk Zeller (CEO della RealEstateChampion.com)

“ESSERE EFFICACI NELLE VENDITE COMPRENDENDO LE PERSONE”



Per essere un valido venditore devi saper comprendere le persone. Devi capire che le persone acquistano o vendono casa per una serie di motivi e le decisioni che prendono sono basate sulle loro ragioni e non sulle nostre. Essere in grado di capire le persone e fare le giuste domande sono aspetti fondamentali per raggiungere il successo. Ecco alcune regole per “saper leggere” le persone.

1. **Le persone sono egocentriche:** Ciò significa che sono concentrate su loro stesse. Sono chiaramente focalizzate sui vantaggi che potrebbero ottenere. Se non sappiamo cosa vogliono e non correliamo quel qualcosa ai benefici offerti dal nostro servizio, rischiamo di incagliarci durante la vendita. Noi tutti guardiamo il mondo basandoci sul come una data situazione o opportunità possa avere a che fare con noi personalmente. Se non riusciamo a collegare a livello personale i nostri punti con il cliente, allora risulteremo meno efficaci.

2. **Le persone prendono decisioni in modo emotivo:**

La maggior parte di noi decide velocemente. Alcuni di noi raccolgono fatti ed informazioni prima di prendere una decisione. Una volta raccolti i dati necessari, giungiamo alla decisione. Anche la più minuziosa delle persone prenderà una decisione in base ad un proprio sentimento, bisogno o emozione. Il ciclo di vendita con questo tipo di persone risulterà più lungo rispetto ad altri. Il tuo compito è quello di individuare i cicli di vendita più lunghi ed arrivare al momento giusto. Dobbiamo inoltre inviare tutti i dati in anticipo in modo da farli assimilare al cliente prima del nostro incontro.



3. **Le persone giustificheranno le loro decisioni con svariati motivi:** In qualità di venditori, dobbiamo fornire al prospect ragioni sufficienti per fare affari con noi. Ciò li farà sentire liberi di procedere nell'acquisto basandosi sull'impulso emotivo che provano. Vorrebbero procedere ma sono comunque alla ricerca di una seppur piccola certezza per poter giustificare la loro decisione. Ed è per questo che dobbiamo fornire un motivo convincente per farli proseguire con noi.
4. **Le persone tardano a prendere decisioni:** Più a lungo il cliente pospone la presa di una decisione, più bassa sarà la probabilità di arrivare ad una decisione definitiva. In qualità di venditori, il nostro obiettivo è quello di fornire al cliente abbastanza ragioni che gli facciano associare dei vantaggi al nostro servizio. L'altro nostro obiettivo è di incoraggiarli e portarli ad agire subito, una volta raccolte tutte le informazioni. Prima riusciamo a far prendere una decisione al cliente, più alta sarà la probabilità che la decisione presa sia a nostro favore. Più tempo passa tra la tua presentazione e la scelta del cliente, più basse saranno le probabilità di successo. Dobbiamo concentrarci sul ridurre il nostro ciclo di vendita.
5. **Le persone hanno paura di perdere qualcosa:** La paura della perdita è una delle maggiori motivazioni che inducono all'azione. Le persone prenderanno una decisione più velocemente se si trovano nella posizione di perdere qualcosa piuttosto che di guadagnare qualcosa. In qualità di venditori, dobbiamo cercare di porre le nostre ragioni convincenti in termini di potenziali perdite per i nostri clienti. Esistono due tipi di paura della perdita:
 - A. Perdere qualcosa che possiedi
 - B. Perdere l'occasione di ottenere qualcosa che vuoi

Entrambe sono in cima ai pensieri del tuo cliente.

Per essere efficaci nella vendita, abbiamo bisogno di saper comprendere le persone ed i motivi che li spingono a comportarsi in determinati modi. Dobbiamo quindi utilizzare una serie di tecniche per aiutare i nostri prospect e clienti a prendere la giusta decisione per il loro successo.