

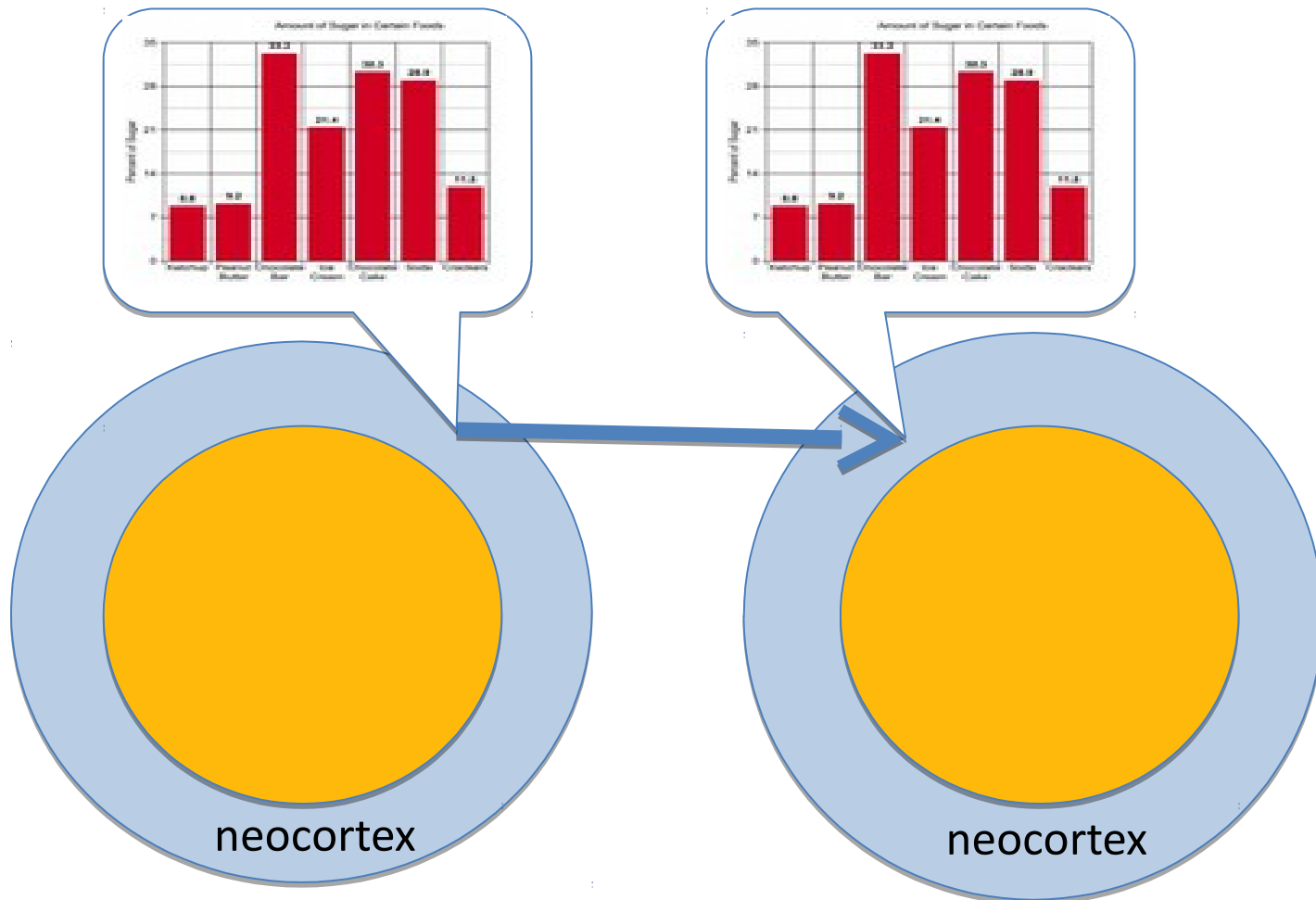


shift the power!

Whi Experience



creierul e ca un computer



consecințe



decizii
contextuale

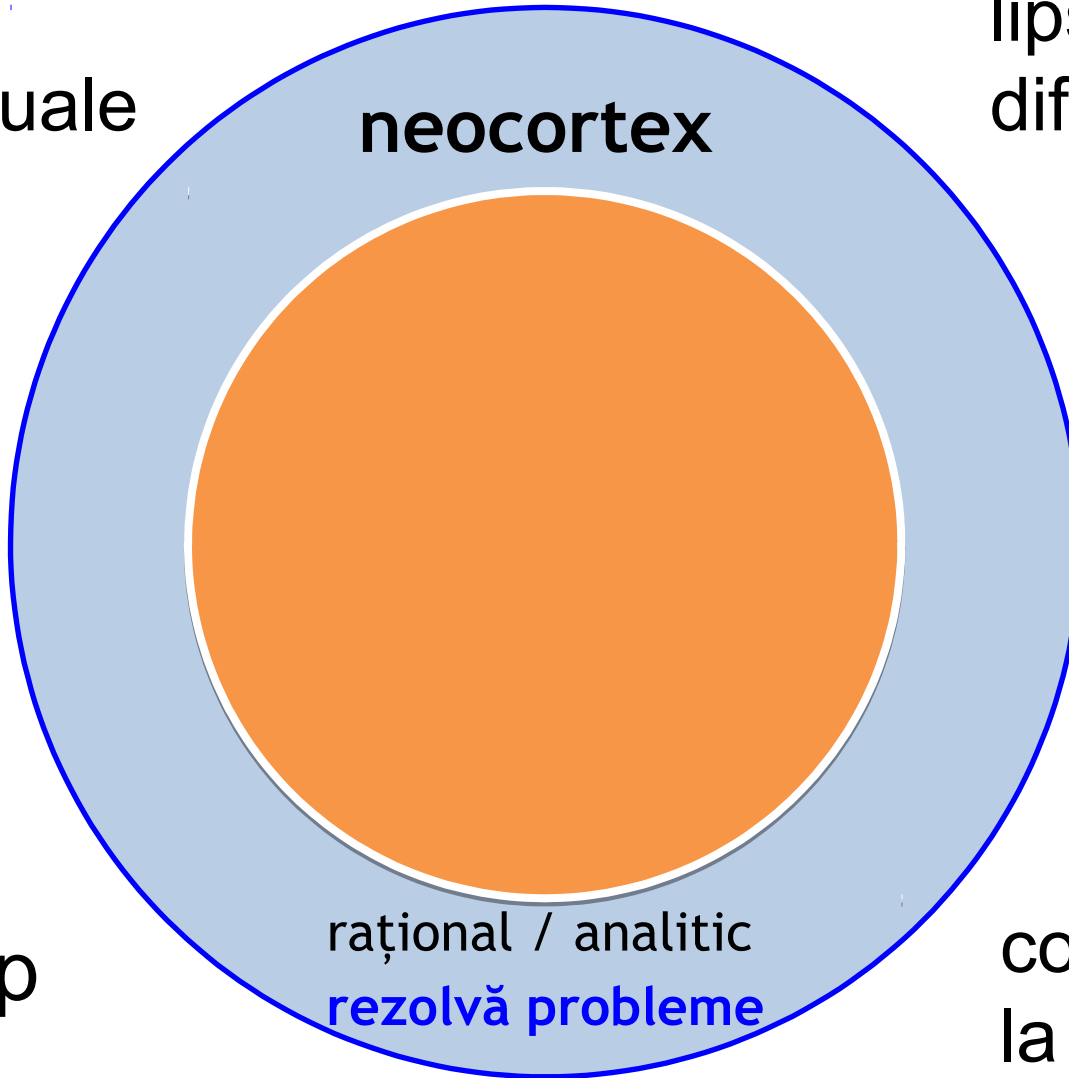
lipsa
diferențiere

neocortex

ia timp

rațional / analitic
rezolvă probleme

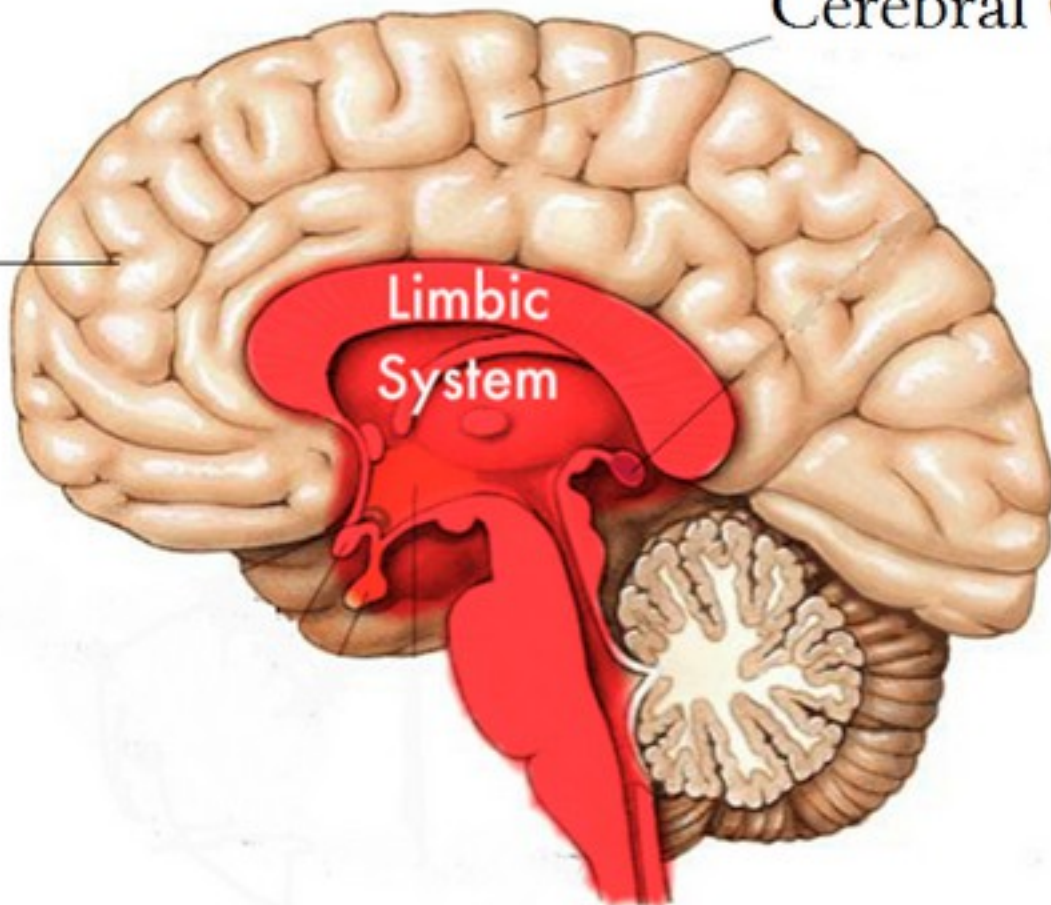
control total
la decident





Cerebral Cortex

Frontal Lobe
logical thought



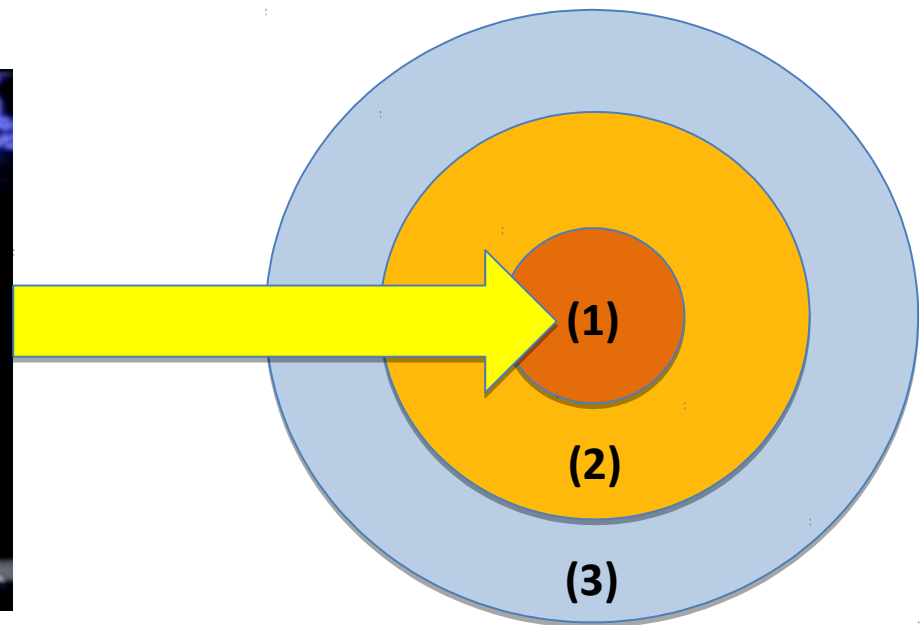
Limbic
System

de fapt ...



tot ceea ce: *spui, arăți, prezinți sau faci* merge direct în ...
creierul reptilian

- 1) creier reptilian:** funcții de supraviețuire, **fierbinți**; *detectare pericol = fug sau lovesc*
- (2) creier median:** funcții sociale, **fierbinți**; *statut social, relație, curiozitate, dorință*
- (3) neocortex:** funcții intelectuale **reci**; *analiză, rațiune, date*

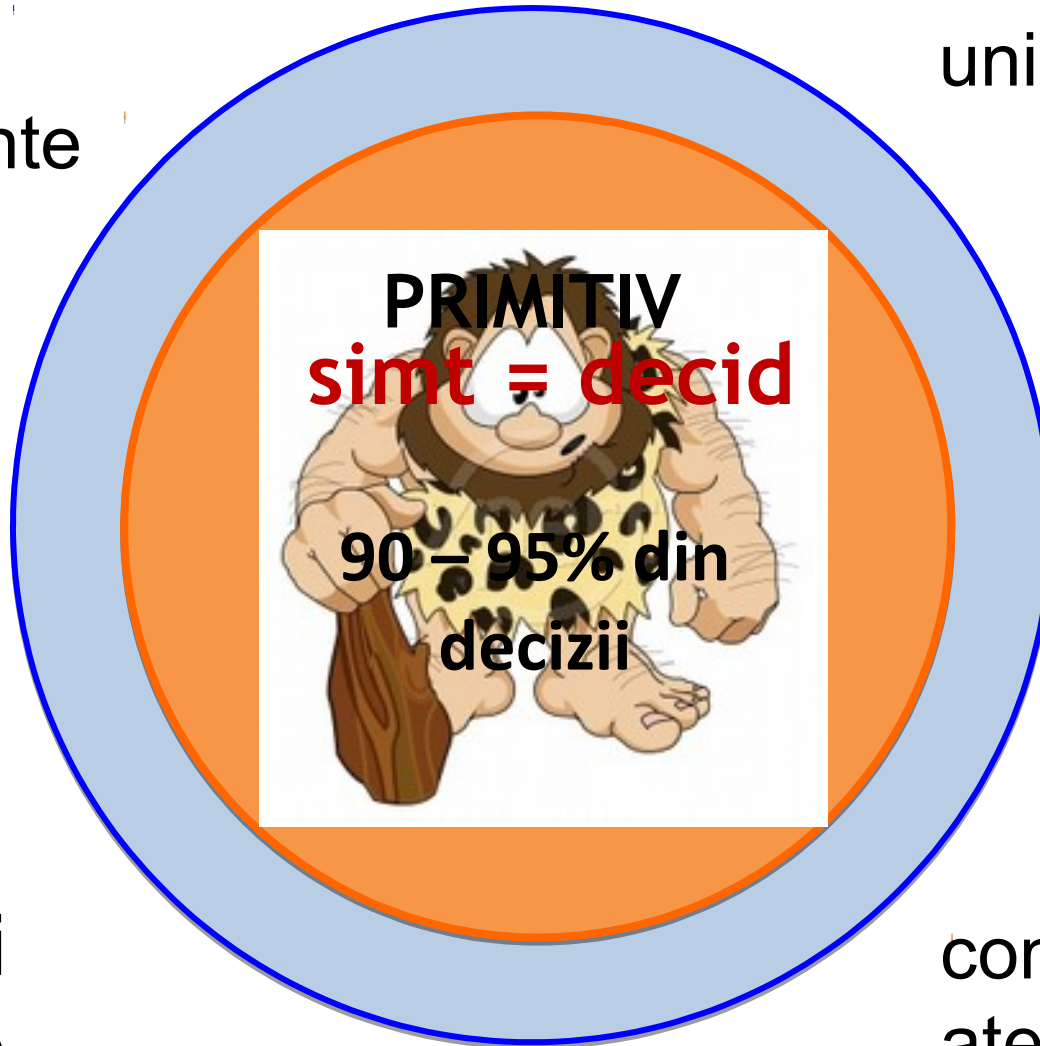


rezultate noi



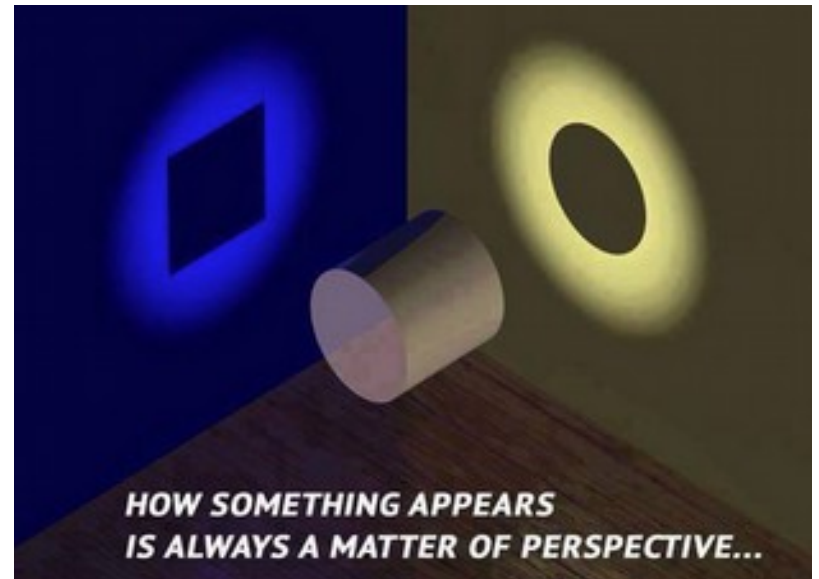
decizii
rezistente

unicitate



decizii
rapide

controlezi
atenția



Totul începe cu **evitarea capcanelor de pierdere a puterii** la fiecare contact (e-mail, telefon, față în față) și continuă cu controlul dinamicii sociale al întâlnirii, prin **stăpânirea „perspectivei” din care se poartă discuția.**



ritualuri ale puterii

- se așteaptă să adopti perspectiva lor
- când te supui ritualurilor întărești perspectiva puterii celorlalți.
 - mulțumesc pentru că v-ați făcut timp;
 - sper că nu deranjez;
 - aștept opinia dvs.;
 - când / unde vă e mai convenabil;
 - încercarea de a arăta că aveți lucruri în comun, de la început

ritualuri ale puterii



oamenii își apără statutul de Alfa:

- *holul de primire;*
- *secretara;*
- *cer vânzătorului să se califice mereu (cutare face deja ..., dă-mi voie să sun pe ..., am să-i dau lui ... să analizeze ..., spune-mi de ce cu tine? etc.)*

evitarea capcanelor beta



- îmi pare bine că ne-am găsit amândoi timp să ...
- pentru mine ar fi în ordine mâine în intervalul ... sau ...; pentru dvs?
- pentru amândoi timpul este important, așa că propun să intrăm direct în subiect 😊
- am convingerea că mulți dintre clienții dvs. vor aprecia ... așa că următorul pas ar fi să găsim ...

statut situațional



a nu fi “în nevoie”



cumpărătorii care simt că ești “în nevoie”, îți vor devia imediat eforturile de a vinde și vor prelua controlul!!!

- nu dori nimic;
- livrează valoare excelentă indiferent de feedback;
- fii dispus să pleci, indiferent de cât de mult ai nevoie de afacere.

perspectivă



***modelează felul în care vedem lumea
și creează contextul pentru relații***

***perspectiva în care îmbraci o situație
controlează total semnificația
acesteia***

**lonel văzut de câine și de
pisică**

ciocnirea perspectivelor





tu și ideea ta sunteți **„premiul”** pe care și-l dorește **clientul**, nu banii care se află la el.

prezentarea ACUM !



EXEMPLE

- mulțumesc pentru că v-ați făcut timp!
- e plăcut la dvs! mulțumesc pentru cafea, este foarte buna! am vazut pe FB ca ați fost cu prietenii la ... etc.
- va prezint produsul nostru, care ... BAC; este cu 20% mai ieftin decât ... are un consum cu 15% mai mic ...
- suntem flexibili ca livrare și instalare ... ne puteti suna și la miezul nopții ...
- să vă spun și despre noi ... 15 minute, toată istoria

prezentarea în 5 minute



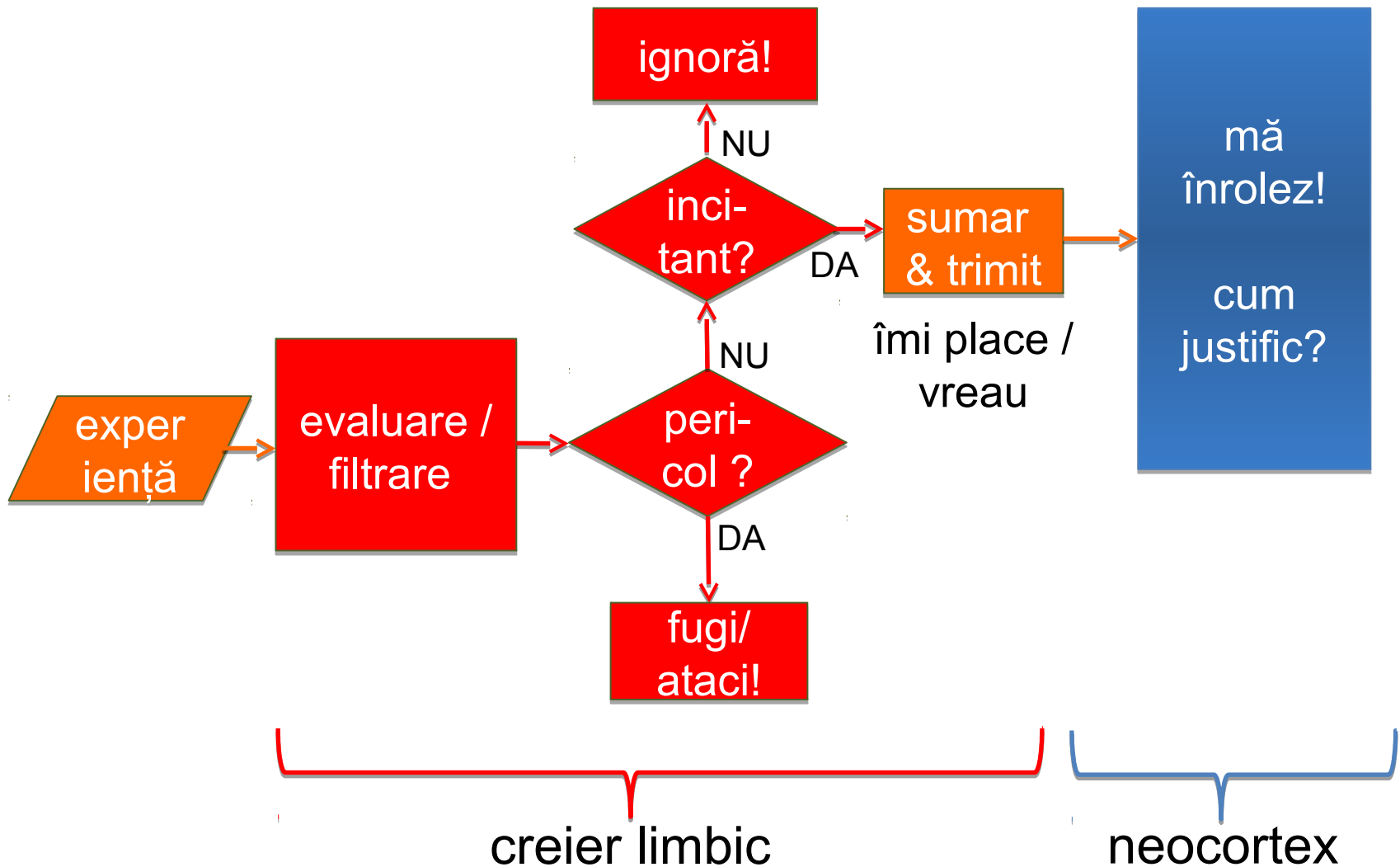
în primul minut stabilești că:

- *NU ești acolo* pentru a recita caracteristici și a lua o comandă;
- *EȘTI acolo* pentru a stabili statutul, pentru a-ți afirma autoritatea și pentru a crea *dorința* pentru produsul tău.

pe parcurs stabilești că:

- ◆ NU ai nevoie de această afacere;
- ◆ NU alergi după reușită;
- ◆ încerci să decizi dacă vrei să faci o afacere cu acesta;
- ◆ dacă faceți ceva împreună, va fi în termenii tăi și aceștia sunt reciproc avantajoși!

instrucțiuni de filtrare



Big Idea - principii



- neamenințător
- nu vinzi
- noutate
- de valoare – greu de realizat
- ești expertul

WHI EXPERIENCE

marian.trusca@whi-experience.com

0744.540.454

vezi și <https://www.linkedin.com/pulse/getting-your-customer-from-i-like-want-now-marian-trusca>

alina.burlacu@whi-experience.com

0749.051.611