



GUIDA PRATICA

**IL TRIANGOLO
D'ORO DELLA
NEGOZIAZIONE**



Guida Pratica – Le 3 Tecniche Vincenti

INTRODUZIONE

Benvenuto nella guida pratica della Revolution Business School.

Queste tre tecniche non sono semplici strategie di vendita: sono strumenti di impatto reale, creati per chi vuole distinguersi nel mondo del business con eleganza, autorevolezza e risultati tangibili.

Che tu sia un imprenditore, un consulente o un professionista della vendita, questa guida ti aiuterà a:

- Fare domande che lasciano il segno.
- Entrare nella mente (e nel cuore) del cliente.
- Vendere senza mai sembrare un venditore.

Applicale con intelligenza, testale ogni giorno e trasforma ogni conversazione in un'opportunità.

1. LA DOMANDA MASTER – LA DOMANDA DELLA SOPRAVVISSUTA

 Questa è la domanda che costringe il cliente a guardare in faccia la realtà e riflettere sul costo dell'inazione.

 Esempio:

«Se oggi fosse 12 mesi fa, quanto avrebbe evitato di perdere?»

«Se continua così, fra 6 mesi dove sarà? Più vicino all'obiettivo o bloccato come ora?»

 Obiettivo:

- Generare consapevolezza.
- Attivare la leva della perdita evitabile.
- Far emergere l'urgenza nel cliente.

 Usa questa domanda quando percepisci indecisione e vuoi che sia lui a realizzare l'importanza di agire adesso.

2. LE DOMANDE CHIRURGICHE – CREA CHIAREZZA, CREA DESIDERIO

 Queste domande eliminano la vaghezza. Portano il cliente a definire esattamente cosa vuole, con parole sue.

 Esempio:

Cliente: «Cerco qualcosa di più semplice.»

Tu: «Mi aiuti a capire: semplice per lei significa...?»

 Altre frasi potenti:

- «Quando dice 'servizio impeccabile', cosa intende davvero?»
- «Cosa dovrebbe succedere per dirsi soddisfatto?»

 Obiettivo:

- Dare concretezza al bisogno.
- Personalizzare l'offerta.
- Far sentire il cliente ascoltato in profondità.

3. LA CORNICE D'ACCORDO – NON VENDI, SELEZIONI

 Il potere non sta in cosa dici, ma nel *come* lo fai percepire. La cornice è il contesto mentale in cui il cliente ascolta le tue parole.

 Esempio iniziale:

«So che oggi tutti vogliono vendere qualcosa... Io voglio solo capire se questa chiacchierata potrà essere utile per entrambi.»

 Quando parla di prezzo:

«Mi perdoni, ma quanto le costa ogni mese restare nella situazione attuale?»

 Obiettivo:

- Creare autorevolezza.
- Smontare le obiezioni in partenza.
- Spostare il focus: dal prezzo alla perdita evitata.

 Con la cornice giusta, il cliente non sente pressione: sente lucidità.

Firmato: Vincenzo Boemi