

QUESTIONARIO TECNICO DI SELEZIONE VENDITORI



INDICE

QUESTIONARIO

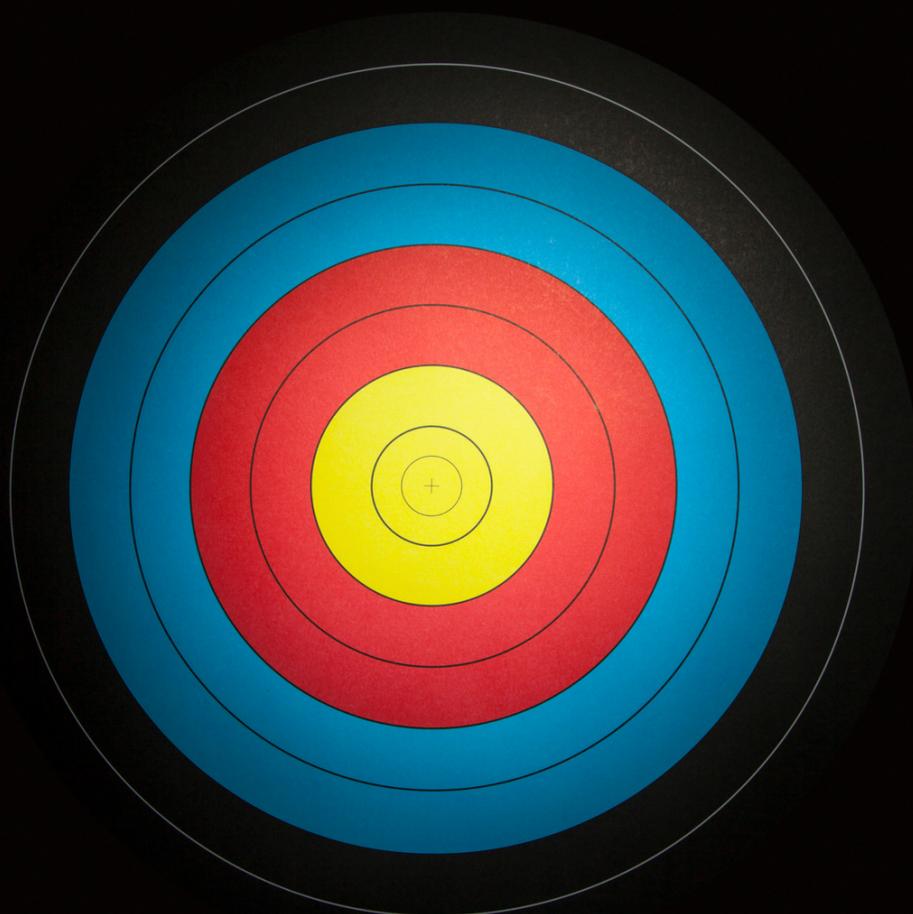


2

SITUAZIONI POTENZIALI



7





CHE COS'È UN'OBIEZIONE? FAI UN'ESEMPIO



COME VALUTI LA TUA CAPACITÀ DI RISOLVERE AUTONOMAMENTE I PROBLEMI DEI CLIENTI?
RACCONTAMI UN'ESPERIENZA PASSATA.



IN COSA SI DISTINGUE UN LEAD DA UN CLIENTE?



DESCRIVI IL PROCESSO DELLA PIPELINE DI VENDITA



COME PRE-QUALIFICHI UN POTENZIALE CLIENTE SE È IN TARGET CON LA SOLUZIONE CHE VENDI?



DESCRIVI IL PROCESSO DI FOLLOW-UP? COME E IN QUALE OCCASIONE LO UTILIZZERESTI?



DEFINISCI L'UPSELLING E POI FAI UN'ESEMPIO



DEFINISCI IL CROSS-SELLING, E POI FAMMI UN'ESEMPIO

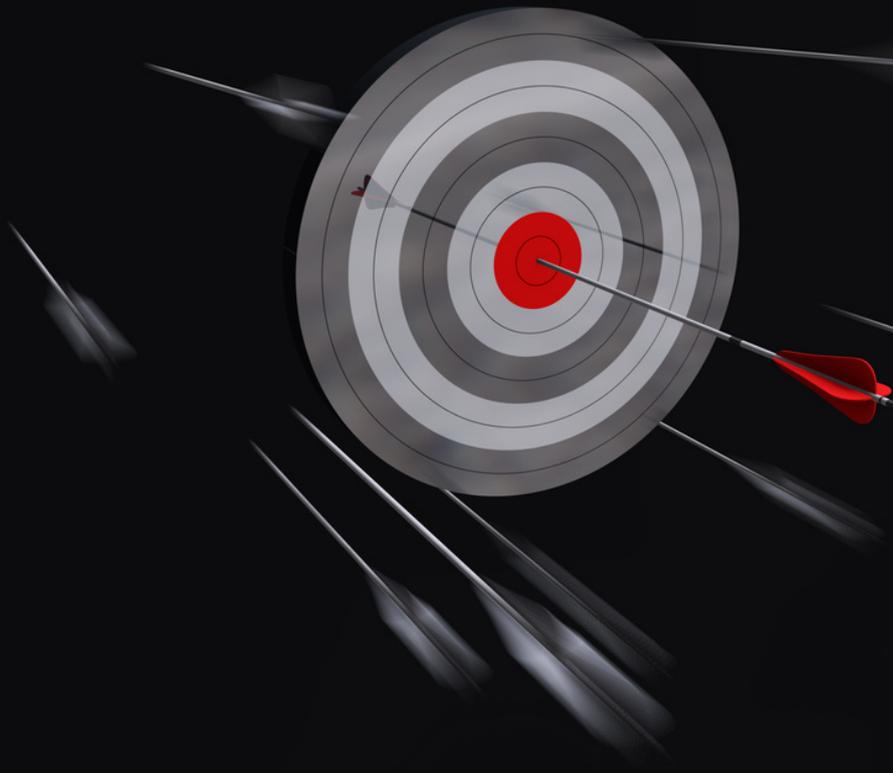


QUALI SONO LE PRIMA DOMANDE CHE FAI AD UN CLIENTE?



CONOSCI L'ACRONIMO CRM? SE SI COSA INDICA E A COSA SERVE?

SITUAZIONI POTENZIALI



SITUAZIONI POTENZIALI



SE UN CLIENTE TI CHIEDE SUBITO IL PREZZO DEL PRODOTTO O DEL SERVIZIO CHE STAI VENDENDO,
COME REAGISCI?



UN POTENZIALE CLIENTE TI RISPONDE A MONOSILLABI E IN MANIERA DISTACCATA,
COSA FAI PER AVER LA SUA ATTENZIONE?

SITUAZIONI POTENZIALI



TI TROVI DI FRONTE A UN CLIENTE INDECISO TRA LA NOSTRA SOLUZIONE E UN'ALTRA. COSA FAI?



SE UN CLIENTE SI LAMENTA DI UN PROBLEMA TECNICO CON IL NOSTRO PRODOTTO/SERVIZIO,
COME GESTISCI LA SITUAZIONE?

SITUAZIONI POTENZIALI



TI VIENE ASSEGNATO UN PACCHETTO CLIENTI CHE HA BISOGNO DI ESSERE RIATTIVATO. QUALE STRATEGIA ADOTTI PER RICONQUISTARE LA FIDUCIA DEI CLIENTI?



SUPPONI DI DOVER AFFRONTARE UN CLIENTE CHE HA AVUTO UN'ESPERIENZA NEGATIVA CON LA NOSTRA AZIENDA IN PASSATO. COME TI AVVICINI A QUESTA SITUAZIONE PER RICONQUISTARE LA FIDUCIA E DIMOSTRARE CHE ABBIAMO APPORTATO MIGLIORAMENTI?

SITUAZIONI POTENZIALI



SE UN CLIENTE CON IL QUALE HAI INSTAURATO UN BUON RAPPORTO VUOLE LO SCONTO,
COME TI COMPORTI?



SE UN CLIENTE NON PAGA NEI TEMPI PRE-STABILITI COSA FAI?

SITUAZIONI POTENZIALI



SE UN POTENZIALE CLIENTE LASCIA SCADERE L'OFFERTA PRESENTATA E POI SI FA SENTIRE
NUOVAMENTE A DISTANZA DI TEMPO PER QUELLA STESSA OFFERTA,
COME PENSI CHE SIA MEGLIO AGIRE?



SE UN CLIENTE TI DICE CHE IL TUO PRODOTTO/SERVIZIO È UGUALE A QUELLO DELLA CONCORRENZA,
COME REAGISCI E COSA RISPONDI?

SITUAZIONI POTENZIALI



PENSI SIA POSSIBILE CONVERTIRE UN CLIENTE FREDDO?





**DIRETTORE VENDITA
IN AFFITTO**

GESTIONE E AFFIANCAMENTO PER LA TUA RETE VENDITA