

I buyer di oggi sono più informati, più selettivi, più distratti e con meno tempo. Non hanno bisogno di ulteriori presentazioni di prodotto. Hanno bisogno di chiarezza. Rilevanza. Fiducia per agire.

CONVERSAZIONI CHE LI AIUTINO A DARE PRIORITÀ, DECIDERE E AVANZARE.

01

LA REALTÀ: IL 58% DELLE RIUNIONI COMMERCIALI NON CREA VALORE

PERCHÉ?

I venditori sono sotto crescente pressione. Con obiettivi di crescita sempre più ambiziosi e mercati sempre più commoditizzati, la performance viene misurata in attività e risultati di breve termine. Così si ritorna a ciò che sembra controllabile: più pitch, più soluzioni, più attività.

Nel tempo, le conversazioni diventano transazionali. Quando le conversazioni non creano valore:

Le decisioni si bloccano e i cicli di vendita si allungano

Le opportunità si affievoliscono

La pressione sul prezzo aumenta

Le relazioni si indeboliscono

02

LA VERITÀ SCOMODA: I CLIENTI NON AGISCONO SU OGNI BISOGNO CHE RICONOSCONO

Agiscono solo quando:

- Una priorità supera le altre
- Il costo dell'inazione diventa reale
- La decisione appare chiara e sicura

QUESTO CAMBIAMENTO NON AVVIENE PER CASO. DEVE ESSERE ATTIVATO INTENZIONALMENTE.

**È LA PRIORITÀ
NON IL BISOGNO**



A guidare le decisioni

**È L'URGENZA NON
LA PERSUASIONE**



A generare movimento

03

QUI ENTRA IN GIOCO BTS

La maggior parte delle metodologie si concentra sulla comprensione dei bisogni. CCC si concentra sull'elevare la priorità. Consente ai venditori di superare **interazioni transazionali e creare sistematicamente momentum orientato al valore.**

Invece di spingere soluzioni, permette di:

- Far emergere ciò che conta davvero, oltre a quanto esplicitamente richiesto;
- Comprendere driver decisionali e barriere nascoste;
- Elevare la priorità attraverso contesto e conseguenze;
- Creare urgenza senza pressione.

NON È "UN'ALTRA METODOLOGIA DI VENDITA".

È UN CAMBIAMENTO STRATEGICO NEL MODO IN CUI LE CONVERSAZIONI GENERANO IMPATTO.

**CCC TRASFORMA
LE CONVERSAZIONI**

DA

Informative
Pitch
Attività

A

Decisive
Partnership
Impatto

04

L'IMPATTO PER IL TUO TEAM E LA TUA ORGANIZZAZIONE



Conversazioni più qualitative e intenzionali



Maggiore coerenza organizzativa



Maggiore fiducia e coinvolgimento del cliente



Cultura di coaching più forte



Maggiore urgenza e momentum
Cicli decisionali più rapidi e chiari



Performance commerciale sostenibile, senza dipendere dagli "eroi"

In un mondo in cui il cliente controlla la decisione, la qualità delle conversazioni determina la velocità della crescita.

La vera domanda è:

Le tue conversazioni con i clienti stanno accelerando le decisioni o le stanno rallentando silenziosamente?

Esploriamo cosa potrebbero significare conversazioni migliori con i clienti per il tuo business.

btsmatters@bts.com