SimplyBiZ

di Valentina Petracca lunedì, 12 dicembre 2016

Come avviene la decisione di acquisto di un prodotto. I seminari di Ercole Renzi al Forum di Milano

Ercole Renzi, specialista di dinamiche relazionali, docente in corsi e seminari di psicologia, marketing, tecniche di vendita, comunicazione, ha tenuto nei giorni scorsi due interventi all'interno del Forum Agenti di Milano. Parlando alle reti vendita, agenti in attività finanziaria e mediatori creditizi presenti all'evento, Ercole Renzi ha voluto sottolineare la necessità di un cambio di direzione e di visione nell'ambito delicato e determinante della comunicazione con il cliente.

Il gap che separa i progressi delle neuroscienze, e quindi le nuove conoscenze che mettono a disposizione dei professionisti di buona volontà che vogliono crescere, e la pratica quotidiana di vendita di fronte al cliente va ampliandosi. Eppure, laddove il reddito e il successo dipendono quotidianamente dalla capacità di comunicare, uno scatto di consapevolezza è necessario. Soprattutto nella direzione della dimensione emotiva che sottende ogni relazione, anche professionale.

Ercole Renzi ha provocatoriamente parlato di "seduzione" del cliente, proprio a sottolineare che il suo coinvolgimento emotivo precede e non segue, come normalmente ritenuto, la decisione di acquisto.

"*Descrizione del prodotto e argomentazione del prezzo, ritenuti i cardini di ogni presentazione di vendita, sono importanti ma in funzione di come il cliente li inquadrerà e questo avverrà solo dopo che il venditore, attraverso la propria capacità seduttiva, lo avrà predisposto positivamente*".

Ercole Renzi ha poi sollecitato delle riflessioni sul pensiero "economico" del cliente sottolineando come proprio nel momento in cui si pensa che il cliente esprima il massimo della sua logica e della sua razionalità, in realtà e di nuovo mostra tutta la sua vulnerabilità per l'influenza che subisce da emozioni e da motivazioni, estranee al rigido calcolo economico. In sintesi Ercole Renzi nei suoi workshop ha voluto sollecitare i partecipanti a una rottura degli schemi consueti e a un approfondimento di conoscenze, nuove ma in realtà antichissime, che danno ragione e spiegazione di fenomeni all'interno dei processi relazionali, altrimenti inspiegabili e incomprensibili.

© RIPRODUZIONE RISERVATA