

Quando arriva Babbo Natale

Nella primavera 2001 una delle tante persone che si sono avvicinate alla SSI si è accorta quasi subito di essere capitata in una struttura non ben chiara e se n'è subito discostata passandoci tutto il materiale del solo primo weekend di corso.

Nel ringraziarla di cuore vi riporto qui tutto quanto è stato scritto sui suoi appunti a mano. Le sottolineature sono dell'autore dello scritto, mentre alcuni schemi ve li immetto in foto perché non potevo fare altrimenti.

(-)(-)(-)(-)(-)

1	2	3	4
5	6	7	8
9	10	11	12
13	14	15	16

30 quadrati perché 4 occhi vedono più di due

Siamo un TEAM

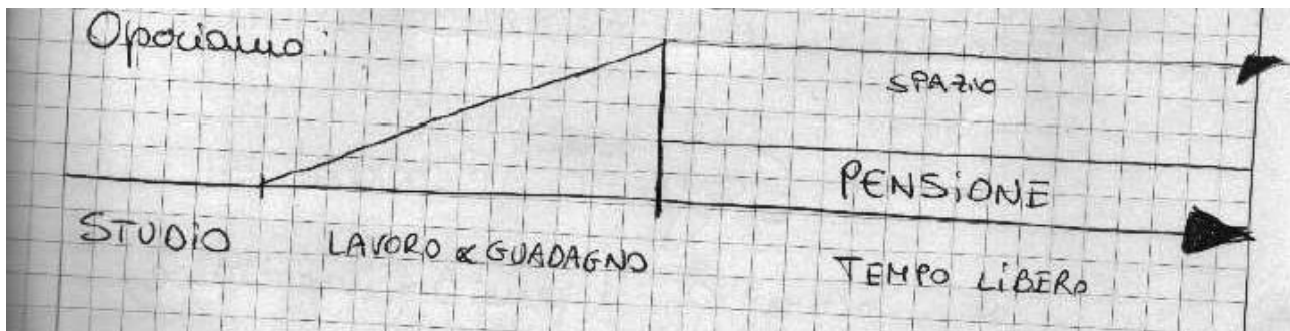
Chi vuole aver successo deve andare oltre il proprio parametro

PER NOI L'ECCEZIONALE E' NORMALE

Il SSI nasce nel 1988, parte con 2397 clienti e nel 2000 ha già 180.873 clienti.

PUNTI DI FORZA

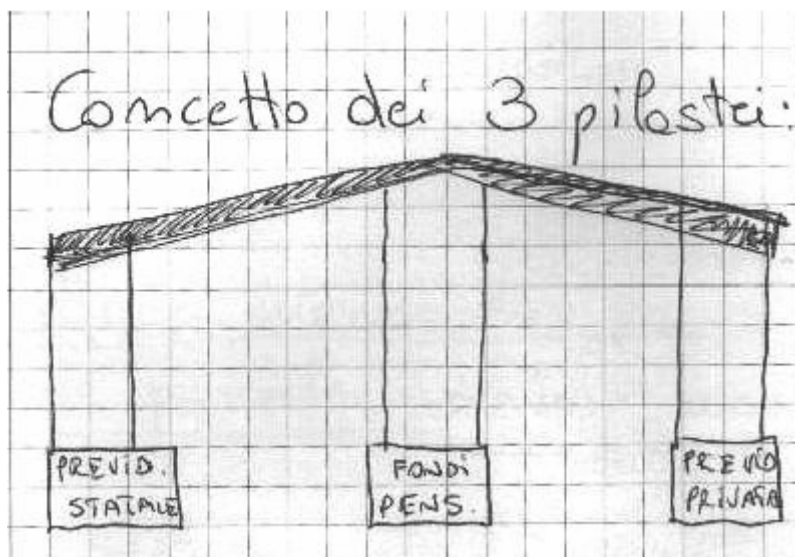
- a) Esperienza lunga e specifica
 - b) Specializzazione nel marketing
 - c) Esperienze internazionali
 - d) Concetto di vendita unico
 - e) Formazione professionale
- 1) Know how americano
 - 2) Precisione svizzera
 - 3) Determinazione tedesca
 - 4) Inventiva italiana



Il 2015 sarà l'anno del crack dell'INPS.

SOLUZIONI - aumentare i contributi, diminuire le pensioni. Allungare i tempi di lavoro (u. 65 anni - d. 60)

Fiducia nel sistema pensionistico pub. cala e aumenta nel privato.



ESIGENZE DEL RISPARMIATORE

- 1) Sicurezza
- 2) Guadagno
- 3) Inflazione
- 5) Vantaggi fiscali

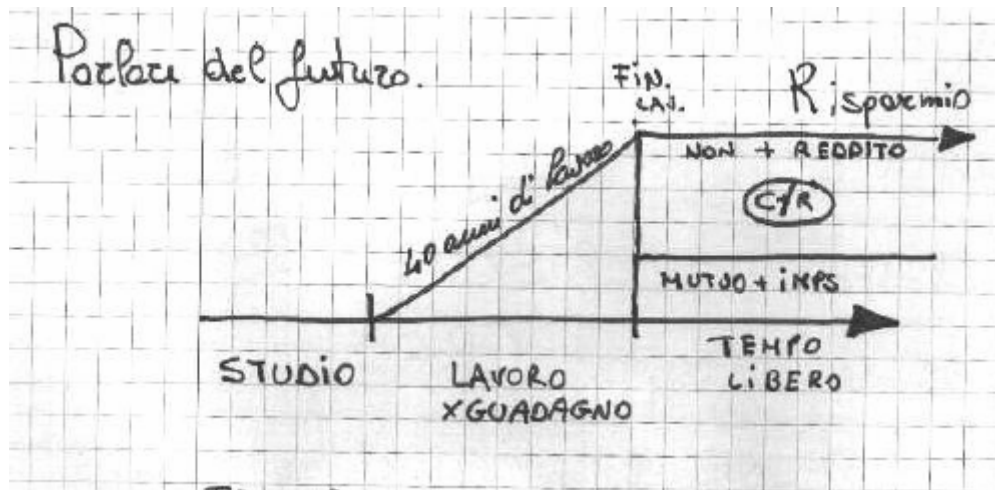
LA SICUREZZA LA DA'

- 1) esperienza
- 2) grandezza
- 3) diversificazione
- 4) controllo

Può il nostro partner offrire tutto questo, perché è il gruppo BAYERISCHE (dal 1902) che fa parte del gruppo ERGO MUNICH RE (più grande assicuratore)

- 1) professione giusta
- 2) guadagni secondo rendimento
- 3) organizzazione del tempo
- 4) persone interessate

Seguire una conversazione positiva per acquisire elementi e per abbassare la tensione. intravedere le aspettative future (compiere almeno 80 minuti di conversazione).



Fattore salute...

esempio polizza:

$$300.000 \times 12 = 3.600.000$$

guadagno $3,6 \times 30$ anni = 108.000.000.000 più interessi 262.810.000

Protezione dall'inflazione: può decidere ogni anno di allinearsi all'inflazione e quindi decidere la somma da versare.

Malattia: deg. giorn. 80.000 x 300 g. all'anno = 24 milioni

Inabilità professionale: la società paga per te 97.200.000 lire che avresti risparmiato e te li da entro 30 giorni

Incidente: diaria ospedaliera 8 fino al 300° giorno = lire 80.000 = 24 milioni. Tutti possono conseguire una invalidità parziale (sotto 50 punti) ogni punto 800.000 lire, oppure totale (da 50 punti in su) in questo caso aiuto immediato 80.000.000 entro 30 giorni.

6 PUNTI FONDAMENTALI

- 1) Seguire la griglia
- 2) Fare domande (eravamo colleghi...)
- 3) Pretendere delle conferme (se non ci sono segnare semaforo rosso)

- 4) Avere il proprio piano pensionistico da mostrare
- 5) Entusiasmo
- 6) Seguire i consigli dello STRUCKY

FATTORI DEL SUCCESSO

- 1) Volontà
- 2) Ambizione
- 3) Coraggio (disponibilità al rischio)
- 4) Perseveranza
- 5) Diligenza
- 6) Fortuna

il carburante per far partire questo meccanismo è l'atteggiamento positivo interiore ma questo atteggiamento si può perdere, specialmente all'inizio, quando è facile incontrare un pierino e lasciare l'SSI.

Per costruire qualche cosa CI VUOLE UN PROGETTO e bisogna trovare almeno 7 appuntamenti a settimana.

CHI SI LIMITA A PENSARE A QUALCOSA NON RAGGIUNGERA' MAI LO SCOPO.

E' IMPORTANTISSIMO ARRIVARE QUI FRA 15 GIORNI CON I MIEI COLLABORATORI

INIZIALMENTE PENSARE A TUTTI I CONTATTI PARENTI-AMICI-SCUOLA-COLLEGHI DI LAVORO- VICINI DI CASA-SOCIETA'- AMICI DI HOBBY-PERSONE CHE INCONTRO OGNI GIORNO- VACANZE-NEGOZI DI FIDUCIA-MATRIMONIO-UFFICI PUBBLICI-COLLEGHI DI EX LAVORO.

con i contatti si hanno il 20% di possibilità

con i conoscenti si hanno il 30% di possibilità

con gli amici o i parenti si hanno il 50% delle possibilità

con la famiglia si ha il 90% delle possibilità

Bisogna solo avere fiducia

Contattare all'inizio per telefono e fare le prime telefonate insieme allo STRUCKY (A.T.C.)

Cosa dire agli amici o parenti

- 1) Saluto di presentazione
- 2) disponibilità di tempo
- 3) brevissimo small talk
- 4) motivo della telefonata
- 5) tecnica dell'alternativa

- 6) fissare l'appuntamento più presenza partner
- 7) confermare l'appuntamento
- 8) saluto motivante
- 9) MAI RINGRAZIARE

Cosa dire agli sconosciuti

- 1) Saluto più presentazione
- 2) Conferma delle persone
- 3) Disponibilità di tempo
- 4) Amico in comune
- 5) Motivo della telefonata
- 6) Tecnica dell'alternativa
- 7) Fissare l'appuntamento più presenza partner
- 8) Conferma dell'appuntamento
- 9) Saluto motivante

ARGOMENTI A.T.

- 1) ***Non ho soldi***
- 2) ***Ho già tutto***
- 3) ***E' una assicurazione?***

1) Molti hanno questo problema, per questo ti telefono. Ma tu la tua situazione la vuoi lasciare così o migliorare? Allora quando ti va meglio?

2) Questo lo supponevo già. Proprio per questo ti telefono, tu sarai sicuramente interessato.

3) Perché? Te ne serve una? "Si" - proprio per questo ti telefono "No" - proprio per questo ti telefono

Elementi essenziali di colloquio di vendita

- a) *svegliare la necessità*
- b) *riconoscere il bisogno esistente*
- c) *creare nuovi bisogni*

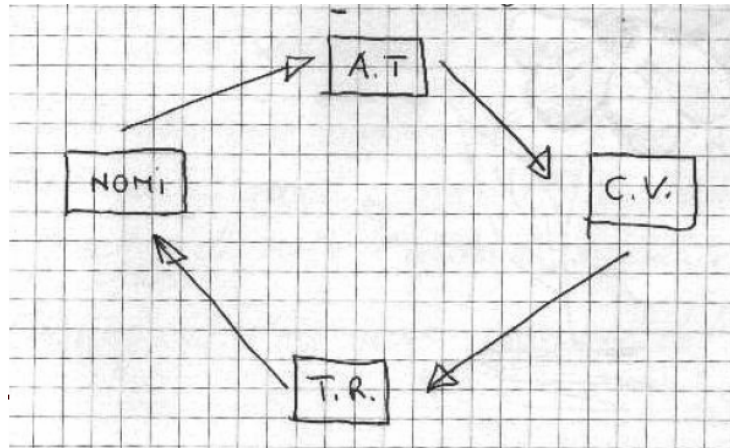
IL TUTTO DEVE ESSERE FATTO CON CONVINZIONE, SINCERITA', SENTIMENTO, ENTUSIASMO (contagioso)

4 cose da portare a un C/V

- 1) *la penna*
- 2) *la documentazione*

3) *calcolatrice a pile*

4) *il colloquio ben in mente e come è stato detto qui.*

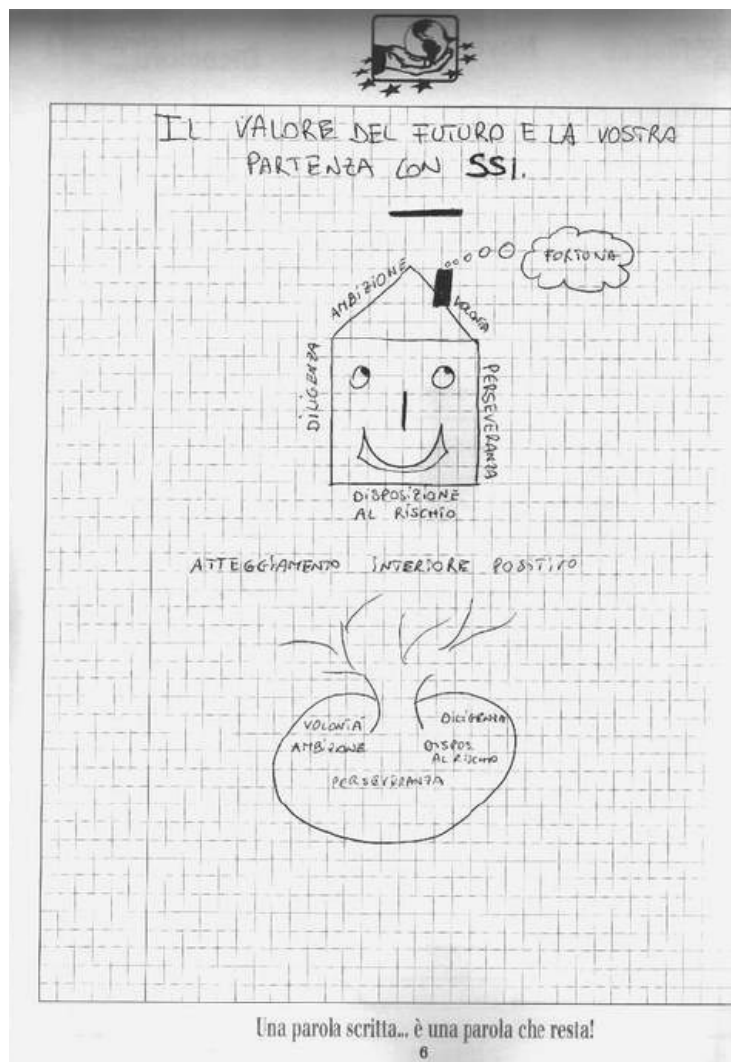


Al termine del colloquio di vendita sale sempre la tensione, per cui bisogna avere un atteggiamento di mettere a proprio agio, richiudere dolcemente la cartella, mettere via le penne, ricominciare la small talk, chiedere se le condizioni sono piaciute.

SBAGLIATO – GIUSTO

INVADENZA	PUNTUALITA'
ABBIGLIAMENTO	ABITO IN ORDINE
RITARDO	ELAB. IL PROGRAMMA
METTERE	CONTATTO VISIVO
ABITO IN DISORDINE	RISPETTO DELLA SFERA INTIMA
PROGRAMMA GIA' PREPARATO	ENTUSIASMO AL 100%
SGUARDO SFUGGENTE	GRAFICO CHIARO
DEMOTIVAZIONE	PIANO PENSIONISTICO
GRAFICO IN DISORDINE	RISPARMIA
POLIZZA	PREMORTE
PAGA	CONFERMA
MORTE	
FIRMA	

- 1) discussione vinta = conclusione persa
- 2) l'interessato ha sempre ragione (anche se avete ragione dimenticatevelo)
- 3) non pensare mai con il proprio parametro
- 4) non portare mai l'interessato su argomenti ai quali non arriverà da solo
- 5) un buon venditore è soprattutto un buon ascoltatore
- 6) chi domanda conduce il colloquio di vendita
- 7) lasciare finire di parlare l'interessato
- 8) aspettare di sentire l'eventuale argomento mantenendo la calma
- 9) distinguere l'argomento apparente dal vero



BISOGNA AVERE UNO SCOPO

Piccole piante possono spaccare l'asfalto e il cemento perché non sanno che è impossibile. Anche l'essere umano dispone di forse superiori a quanto creda. Ogni persona ha un potenziale inespresso. Se domani si vuole avere successo bisogna fare volontariamente cose che un **incapace** non fa!!!!