



# Settimana 4: Crea Offerte che NON si possono rifiutare

- Ho credibilità sufficiente per il cliente
- Il cliente ha capito il valore della mia proposta e apprezza quello che gli voglio offrire
- Comprendo i bisogni del cliente e gli ho fatto una proposta personalizzata
- Ho cambiato la parola "OFFERTA" con "PROPOSTA DI VALORE" o "PIANO DI AZIONE"
- Ho inviato anche per iscritto la mia proposta, non l'ho fatta solo verbalmente
- Ho comunicato anche i BENEFICI del prodotto/servizio, non solo le CARATTERISTICHE
- Non sorprendo/non ho sorpreso in modo spiacevole il cliente
- Ho indicato la scadenza e le condizioni della la mia proposta
- Ho fatto uno sconto
- Ho aggiunto dei BONUS
- Ho offerto GARANZIE
- Ho comunicato la mia OFFERTA più volte
- Ho fatto Follow up (ho seguito cos'è successo dopo aver fatto i vari passaggi)