

Master “La comunicazione che fa guadagnare”

1

- ❑ Non c'è mai una seconda volta per fare la prima impressione!
- ❑ Allena la tua comunicazione con il Trainer n. 1



2

Con cosa comunichiamo?...solo alcuni esempi

- Logo
- Biglietti di visita
- Brochure
- Sito internet
- Collaboratori



Il biglietto di visita, ovvero...

3

Una presentazione da 30 secondi...



Il programma

4

1. La vostra immagine comincia da piccole cose: fuori il biglietto di visita! Cosa fate esattamente?
2. La domanda del vostro interlocutore è: come puoi essermi utile?
3. Se in 30 secondi non riuscite a “bucare” chi vi sta di fronte, avete perso.
4. Come fare una presentazione memorabile in 30 secondi
5. Con quali altri mezzi comunicate? Il sito, la brochure, i social network, e poi?
6. Come sta lavorando il vostro sito per voi?
7. Non c'è mai una seconda volta per fare la prima impressione
8. Voi siete come il Mulino Bianco, anche se vi chiamate Mario Rossi: ovvero siete un marchio
9. Cosa dice Google di voi?
10. Cosa sapete fare meglio? Perché dovrebbero scegliere proprio voi? Il cliente compra le eccellenze.

Il programma

5

11. Senza un marchio siete come un detersivo senza nome: vale un tanto al kilo ed è sostituibile al 100%
12. Cominciate dalla mappa di ciò che siete, per arrivare dove volete. Come rivedere la propria comunicazione
13. Per comunicare bene occorre suonare uno strumento intonato. Come suonano i tuoi?
14. Verifichiamo con il metodo LASER: quanto è allineata la tua comunicazione?
15. Come usare il LASER nella pratica, ovvero uno score da 1 a 10
16. Come creare una comunicazione LASER, potente, efficace e che vi fa guadagnare
17. S.a.l.v.e è il saluto dei vincenti, ossia salute, amore, lavoro, volontà, entusiasmo. Questi gli ingredienti del successo

6

Proviamo a fare un gioco....

- Se in 30 secondi non riesci “a bucare” chi ti sta di fronte, hai perso!
- Vogliamo fare una prova?
- Prendi in mano il tuo biglietto di visita e vediamo cosa c'è che non va...
- Riprova.....

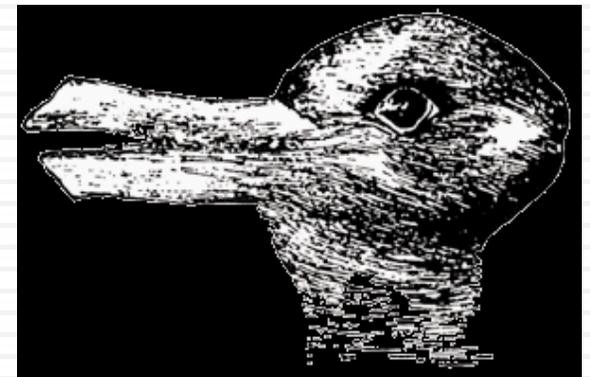
7

Brochure day by day...e il resto?



8

Chiara la comunicazione?....non proprio!
Vedi sfuocato, vedi doppio...come ti vede il tuo cliente?



Ogni mezzo di comunicazione deve essere “Laser” sul Cliente!

9

Il metodo Laser nella comunicazione

Azienda



Cliente

- Logo, Biglietto di visita, Brochure
- Sito Internet, Collaboratori

10

Il Laser per misurare la comunicazione

- E' fatto attraverso un punteggio, da 1 a 10, di coerenza della comunicazione tra mezzi, messaggi e target
- Prende in considerazione tutti gli strumenti di comunicazione, interna ed esterna
- Logo, biglietti di visita, brochure, sito internet, informazioni interne, ambiente di lavoro
- Utilizza metodi quali: diagnostici sulla clientela, sulla rete vendita, sui collaboratori interni
- Periodicità: rilevazioni semestrali

11

Laser Sito Internet Cliente



Sito Internet



Cosa chiede?



Cosa comunichiamo?

*"The needs
of the client
come first."*

Cliente

Le 5 pillole..da prendere in caso di bisogno!

1. La comunicazione che funziona è quella che fa guadagnare
2. Per guadagnare occorre farsi conoscere, meglio ancora occorre che ci siano molti clienti che ci conoscono
3. Purtroppo non si può non comunicare. Tutto comunica, compreso il silenzio. Cosa state comunicando ai vostri clienti?
4. Ecco perché, prima ancora di contattare qualcuno, è necessaria la messa a punto della propria comunicazione. Che punteggio Laser avrebbe?
5. La comunicazione è come la palestra. Non si è mai completamente in forma, occorre un allenamento costante...e un buon TRAINER!

13

La comunicazione è un peso?

.... solo per chi non si allena!

Allenati con il

Trainer n.1 nella Comunicazione che fa guadagnare



www.simonatopartners.com

gianni.simonato@simonatopartners.com

Skype: gianni.simonato.mi