

Verbal Driver – Beau Toskich

Le parole per toccare e muovere la mente del cliente.

Ieri un Beau Toskich in splendida forma ha entusiasmato la platea di oltre 120 imprenditori presenti a Roma per partecipare all'evento VERBAL DRIVER.

La sua schiettezza arriva dritta nella mente di chi lo ascolta aprendo nuovi punti di vista ed orizzonti di opportunità in un mercato "tirchio" in cui "se non vendi il valore, sarai il pranzo di quelli che vendono lo sconto".



Su tale argomento Beau fa una illuminante precisazione: "Il valore è diverso dalla qualità. I valori di un'azienda determinano il valore che l'azienda consegna ad un cliente". In tale contesto, i collaboratori assumono un ruolo primario come VOCE della tua impresa e dei tuoi affari perché "il talento fa ballare il tuo business". "Se hai stampato SERVIZIO sulla copertina del manuale aziendale, la centralinista è la star non tu".

"Sei attento al mercato? Devi essere attento a me! Io sono il cliente, un mercato non è mai entrato nel tuo negozio e fatto suonare la cassa. Questo lo faccio io, se conosci il valore".

"UNA SQUADRA FORTE MANGIA QUELLO CHE AMMAZZA. Per fare la squadra cerca passione e fai crescere la capacità. Michela impara facendo. Quando il corso è cibo per il suo cervello. Quando si diverte e quando gli errori creativi sono incoraggiati. Quando quello che si dice in aula affina quello che si fa nell'arena. Quando il coach ti dà un martello più grande per inchiodare la vendita, la qualità e la fidelizzazione".

"MANGI PRANZO O SEI PRANZO"

a te la scelta

a noi, di conseguenza, quella di dare una mano a te o al tuo concorrente!