

- Da sapere a MEMORIA (parole e tonalità)
- Punto Chiave per la Chiusura

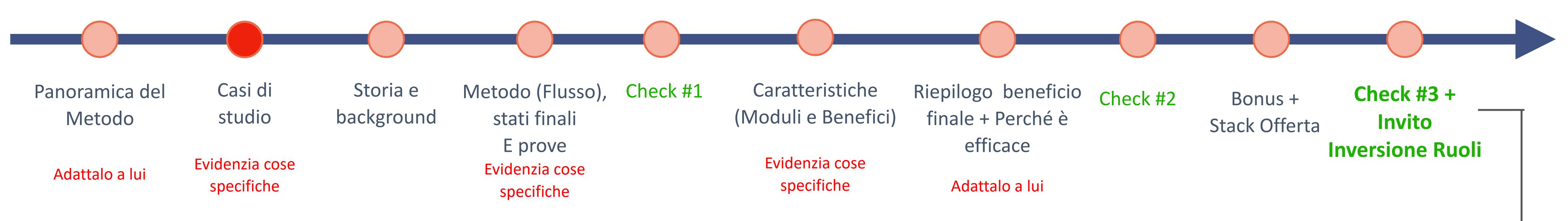
# Schema della Demo Call di Vendita

## Intro e Qualifica



## Offerta

FASE #10  
(Presentazione Slide)



FASE #11

FASE #12

FASE #13 (Ricevi Pagamento)

## Chiusura

FASE #11, #12, #13  
(Inversione ruoli)

**Non è in ORDINE Cronologico**

