|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  |  |  | | | |  |
| **ContATTI:** | Inserisci qui il nome e la qualifica del cliente o del potenziale cliente | | |
| **Business Issue:** | Descrivi il fattore chiave strategico che l'acquirente intende concretizzare affinché l'azienda raggiunga i propri obiettivi di business. In genere, è ciò in base a cui l'acquirente viene valutato al momento della verifica. Elenca i primi 1-2. | | | |
| **Domanda di ansietà:** | Scrivi domande che inducano all'ansia, per generare una reazione emotiva e spingere l'acquirente a sperimentare l'impatto negativo della mancata attuazione della tua soluzione. Evita di compromettere la fiducia o il rapporto. | | | |
|  |  |  |  | © 1993-2020 ValueSelling Associates Inc. All rights reserved. |
|  | **PROBLEMA** | |  |  | **SOLUZIONE** | **open**  **probe**  **confirm** |
| Elenca gli ostacoli che impediscono all'acquirente di risolvere il problema aziendale, usando le sue stesse parole. Con quali domande esplorative si era dichiarato d'accordo? Elenca tutte le risposte pertinenti. | |  | Registra l'opinione dell'acquirente in merito alla soluzione che desidera per i problemi, usando le sue stesse parole. Con quali domande esplorative si era dichiarato d'accordo? Elenca tutte le risposte pertinenti. |
| **APERTA**  **ESPLORA**  **confermA** | | **APERTA**  **ESPLORA**  **confErmA** |  |
|  | **ValORE** | |  |  | **PoTERE** |  |
| Valore aziendale: descrivi in che modo l'acquirente misurerà l'impatto della soluzione da te proposta sulla problematica della sua azienda, in termini di impatto positivo quantificabile.  Valore personale: descrivi in che modo l'acquirente si renderà conto, a livello personale, dell'impatto della tua soluzione, ad esempio sotto forma di risultati, bonus e stato di carriera. | | Identifica tutte le persone investite dell'autorità di approvare o rifiutare la tua soluzione. Descrivi il processo decisionale dell'acquirente. |
| **APERTA**  **ESPLORA**  **confErmA** |
|  | **Plan** |  |
| Descrivi le attività in merito alle quali il tuo acquirente deve essere convinto che sei tu a offrire la soluzione migliore per risolvere il problema della sua azienda. |
| **APERTA**  **ESPLORA**  **confErmA** | | **APERTA**  **ESPLORA**  **confErmA** |