

# Vendita e cervello trino

Spunti di marketing neuronale

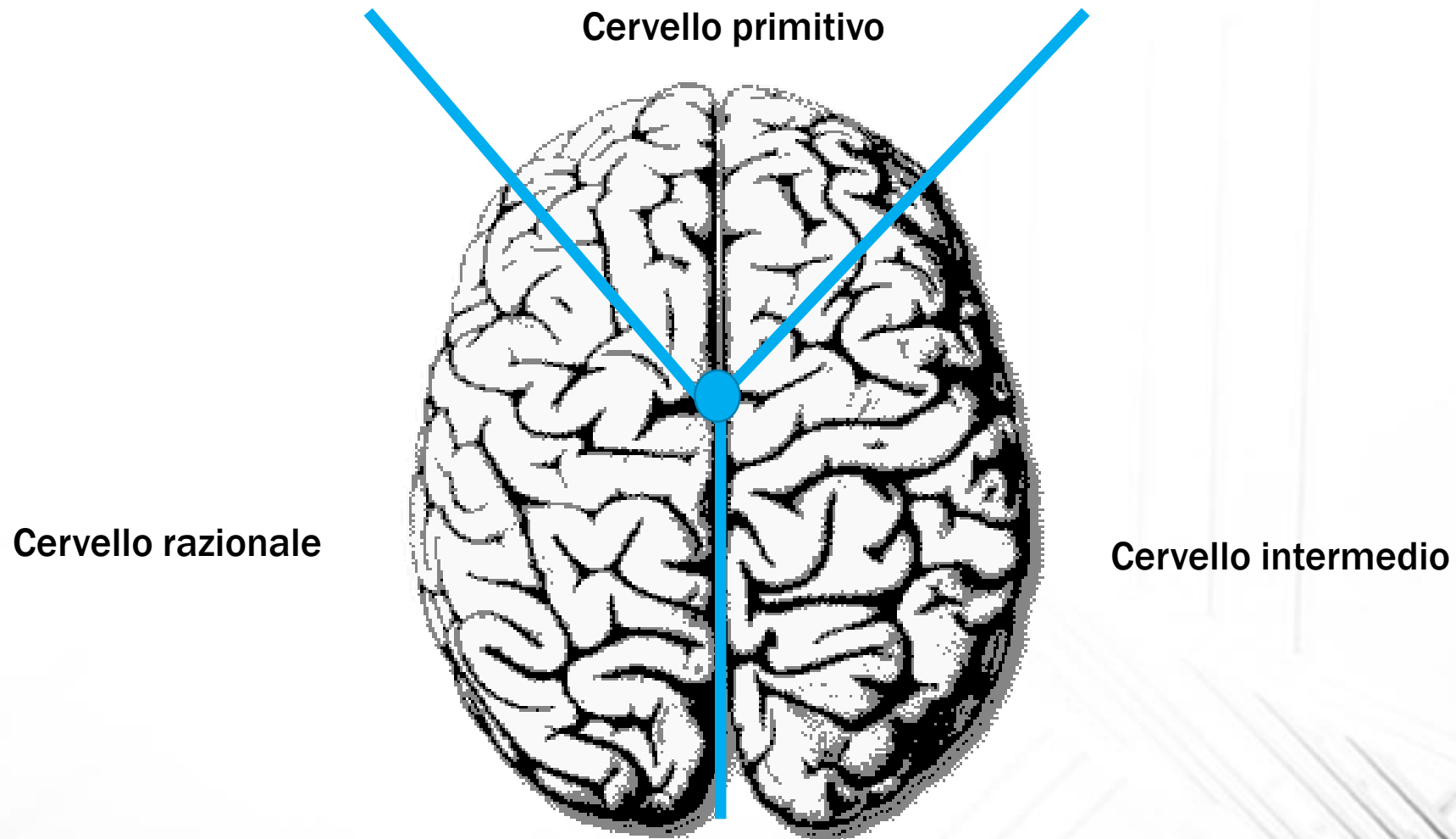


# Basta tecniche di vendita, parliamo di EMOZIONI !

*Uno dei migliori mezzi per persuadere gli  
altri è attraverso le VOSTRE orecchie:  
cominciate ad ascoltarli....*

Dean Rusk

# SECONDO LA TEORIA DEL TRIUNE BRAIN POSSEDIAMO TRE CERVELLI



# IL CERVELLO RAZIONALE PENSA

E' delegato al pensiero consapevole.

Elabora esclusivamente dati razionali.

Li mette in condivisione con gli altri due cervelli.



# IL CERVELLO INTERMEDIO ASCOLTA

E' delegato al sentimento.

Elabora emozioni e stati d'animo.

Li mette in condivisione con gli altri due cervelli.



# IL CERVELLO PRIMITIVO DECIDE

Utilizza le informazioni che gli giungono dagli altri due.

Elabora le nostre azioni.

Porta ad una azione.



# COME ACQUISTIAMO?

**Il nostro CERVELLO RAZIONALE** immagazzina le informazioni tecniche: coperture, scoperture, franchigie, costi, modalità di pagamento, valori, massimali, esclusioni etc etc.

**Il nostro CERVELLO INTERMEDIO** elabora la nostra simpatia, empatia, la nostra gradevolezza comunicativa. Elaborata anche i piaceri derivanti dall'acquisto (soddisfazione EDONISTICA)

**Il nostro CERVELLO PRIMITIVO** analizza i dati provenienti dagli altri cervelli e AGISCE, avendo come scopo spostare la persona da uno stato di dolore a uno di piacere, da uno stato di pericolo a uno di sicurezza!!

# NEGOZIAMO CON I TRE CERVELLI

Il nostro **CERVELLO RAZIONALE** immagazzina le informazioni tecniche.

Per parlare alla parte razionale del Cliente dobbiamo avere una **OTTIMA PREPARAZIONE TECNICA** sul prodotto

Avviamo una comunicazione efficace con il **CERVELLO RAZIONALE** del cliente se siamo:

- ✓ Preparati
- ✓ Credibili
- ✓ Efficaci
- ✓ Tranquillizzanti



# NEGOZIAMO CON I TRE CERVELLI

Il nostro **CERVELLO INTERMEDIO** immagazzina le informazioni **EMOTIVE**.

Per parlare alla parte emotiva del Cliente dobbiamo avere una grande **EMPATIA** umana

Avviamo una comunicazione efficace con il **CERVELLO INTERMEDIO** del cliente se siamo:

- ✓ Gradevoli
- ✓ Tonici
- ✓ Attenti
- ✓ Predisposti all'ascolto.

# NEGOZIAMO CON I TRE CERVELLI

Il nostro **CERVELLO PRIMITIVO** elabora le informazioni degli altri cervelli e prende, in definitiva **LA DECISIONE ULTIMA**.

Per convincere la parte **PRIMITIVA** del Cliente dobbiamo **INNANZI TUTTO AVER CONVINTO LE ALTRE PARTI**

# COME LAVORA IL CERVELLO PRIMITIVO

**Sensibile ai contrasti netti:** prende decisioni veloci in presenza di dati estremamente discordanti.

**Concreto:** alla ricerca di sicurezza o di ciò che gli risulta familiare

Ricorda **l'INIZIO** e la **FINE**, tralasciando con facilità quanto sia nel mezzo

E' fortemente **VISIVO**

Lavora per **EVITARE I PERICOLI**

**COMPRO**

**NEGOZIAZIONE**

**NON COMPRO**

**Sei preparato,  
preciso, tecnico e  
credibile.**

**CERVELLO  
RAZIONALE**

**Sai poco di quello di  
cui mi parli**

**Sei gradevole,  
interessante e mi  
stai ascoltando.**

**CERVELLO  
INTERMEDIO**

**Non mi ascolti, sei  
sgradevole e non  
interessante.**

**Mi poni davanti a  
una scelta netta MI  
PROPONI  
PROTEZIONE.**

**CERVELLO  
PRIMITIVO**

**Mi poni davanti a  
una scelta fumosa  
che mi PROSPETTA  
UN PERICOLO.**