

Dossier Lombardia

Nove secondi per convincere

Centrare l'obiettivo al telefono: tecniche e metodologie di vendita

Esperta di comunicazione telefonica, ma non solo. Dal 2003 è formatrice, coach certificata dalla Society of NLP di Richard Bandler e consulente presso rinomate realtà aziendali dei settori più svariati: dall'IT al finanziario, dall'editoriale alle macchine industriali. Infine è responsabile di due agenzie di marketing telefonico che gestiscono i più grandi leader del settore IT. Stiamo parlando di Anna Fonseca, autrice di un audio-corso uscito lo scorso luglio e del volume "9 secondi per convincere" Ed. Franco Angeli, un testo nato dalla viva esperienza dell'autrice - circa 200.000 telefonate in 15 anni - che descrive in modo pratico un approccio personalizzato per ogni cliente. "Nei miei corsi fornisco gli elementi chiave per effettuare una telefonata di successo. Spesso i miei allievi constatano personalmente come i miei corsi non siano puramente teorici, ma molto pratici. E in effetti spesso il "clou" di ogni mio training è la telefonata dal vivo che effettuo per dimostrare come, seguendo il mio metodo "R.O.A.D.", non sia difficile ottenere un incontro presso un'azienda. E sinora questa telefonata ha sempre centrato l'obiettivo al primo colpo". Importan-



Anna Fonseca

te per Anna Fonseca è la scelta accurata delle parole da utilizzare, per predisporre l'interlocutore a un evento positivo, ossia l'incontro. "Nell'era dei nuovi media e del web il destinatario di un contatto telefonico non può essere considerato come un passivo ascoltatore, oggetto di schemi di interazione obsoleti, ma un soggetto attivo, protagonista della comunicazione. Io fornisco i tools pratici per questo nuovo modo di comunicare" conclude Anna.