

# Come creare Una della strategia di comunicazione efficace: Ascolta, Chiedi, Rispondi, Adatta!

di Paolo Franzese



**Ascolta** il tuo cliente, impegnati ad essere un buon ascoltatore. Se saprai ascoltare sarai un buon comunicatore, cerca di impegnarti nella conversazione offri l'idea migliore. Discuti con il cliente l'idea e attendete conferma che l'idea sia stata capita. (**Ascolto riflessivo**: [http://www.psicomotricista.it/stili\\_educativi/tecnica\\_ascolto\\_attivo.html](http://www.psicomotricista.it/stili_educativi/tecnica_ascolto_attivo.html) un tecnica di ascolto consigliata)

**Chiedi** cosa ha in mente regolarmente il vostro clienti, quali vendite hanno portato maggiore soddisfazione e fatevi raccontare qualche esperienza aziendale.

**Rispondi** tempestivamente ai clienti quando sei contattato in ogni caso, se si tratta di un complimento o di un reclamo. Mostra sempre che ci sei e che stai eseguendo le azioni richieste, TEMPESTIVAMENTE.

**Adatta** il tuo business sui feedback dei clienti per soddisfare le loro esigenze, comunica le modifiche che stai facendo sulla base di quello che hanno chiesto.

---

Da un articolo scritto da Paolo Franzese il 29 Gennaio 2013