



Come influenzare e conquistare clienti (amici)

di Paolo Franzese



Come influenzare e conquistare clienti (amici)? Mi chiedo spesso se sia giusto pensare al marketing come un metodo per cercare di influenzare le persone. Sicuramente se fai aumentare la tua presenza sui **social media**, puoi avere più rapporti (*anche se virtuali*) con altre persone che possono trasformarsi in tuoi clienti. Ho analizzato alcuni testi che ho letto raccogliendo alcune intuizioni fantastiche.

In questo articolo scoprirai alcune strategie efficaci per conquistare più clienti, un'analisi della comunicazione con familiari e amici fino ad arrivare a quella con clienti e aziende. Veri e propri trucchi psicologici di marketing per aumentare le tue vendite.

Il libro, un best seller

Ho comprato e letto questo libro il cui titolo mi ha incuriosito molto, dell'autore ho già letto “**Come parlare in pubblico**” e il suo modo di spiegare le cose è straordinario.

L'autore **Dale Carnegie** è stato uno scrittore e insegnante statunitense, promotore di numerosi corsi, settori che a me interessano tanto:

- Sviluppo personale;
- Vendita;
- Leadership;
- Corporate training;
- Relazioni interpersonali;
- Abilità di parlare in pubblico.

Il libro è stato pubblicato in America nel 1936 ed ha venduto oltre 15.000.000 di copie in tutto il mondo, non potevo non parlare di un **best seller** nella storia dei libri sullo sviluppo personale.



Ho pensato subito che il libro non avrebbe mai potuto spiegarmi realmente: “come trattare gli altri e farseli amici”, ma mi sbagliavo.

Questo libro è un elenco completo di consigli, un vademecum di *modi di porsi* verso il prossimo, consigli utili per risolvere i problemi in varie situazioni che potrai incontrare nella tua vita.

Leggendolo con cura potrai utilizzare i consigli con chiunque tu voglia, ma stai tranquillo non parliamo di manipolazione. In sostanza si tratta di capire come utilizzare il buon senso per migliorare un rapporto interpersonale.

Rifletterai sui tuoi errori passati e sulle tue esperienze passate.

Alcuni ingredienti sono fondamentali:

- Buon senso;
- Sincerità e naturalezza;
- Il sorriso;
- Fare i complimenti anziché critiche.



DALE
CARNEGIE

COME
TRATTARE
GLI ALTRI
e farseli amici





Come trattare gli altri e farseli amici.

Attento solo a non sbagliare ad utilizzare questi consigli, non esagerare ottenendo poi l'effetto opposto. Un libro che chiunque dovrebbe leggere almeno una volta nella vita, [acquistalo](#) e vedrai da subito gli effetti.

Se ti interessano questi argomenti iscriviti alla mia newsletter:

Come influenzare e conquistare clienti (amici)? In una discussione si perde sempre.

In ogni caso perdi

Una discussione significa un esame approfondito di una questione, un momento in cui ciascuno espone le proprie vedute, può trasformarsi facilmente in un litigio. Quindi se inizi una discussione con un tuo cliente evitala:

Il modo migliore per aver la meglio in una discussione consiste nell'evitarla.
– Dale Carnegie

Non puoi vincere una discussione, spesso ci troviamo coinvolti con svariati argomenti in diverse discussioni e **Dale Carnegie** ci indica la strada per ottenere il meglio di un argomento: *evitarlo del tutto*.

Nove volte su dieci, la discussione finisce con ogni persona che è sempre più convinta di avere assolutamente ragione, anche se vinci una discussione, perdi.

Come mai? Perché hai fatto sentire l'altra persona inferiore e hai ferito il suo senso dell'orgoglio. Chiediti se vale davvero il tuo tempo e le tue energie cercare di vincere una discussione, quando poi non ti darà nulla se non un senso temporaneo di vittoria. In cambio farai sentire l'altra persona veramente una *schifezza*.

Come influenzare e conquistare clienti (amici)? Tutti hanno ragione.

La verità sta nel mezzo

Non dire mai a un tuo cliente che ha torto, nel corso della tua attività fai attenzione a quei clienti frustrati dalla scarsa qualità di un prodotto e poco disponibili a pagare per questo motivo. Può capitare di trovare clienti che effettuano un controllo troppo scrupoloso sulla qualità del tuo servizio / prodotto e magari interpretano male la tua qualità.

Tu sai che si stanno sbagliando, non farti fregare dalla voglia di dire "ti stai sbagliando".

Il consiglio è di iniziare a fare domande sul perché non venga percepita l'alta qualità. Facendo così evidenzierai il fatto che stai chiedendo cose per poter dare esattamente quello che il tuo cliente sta cercando, per altri ordini futuri.



Quindi stai affrontando la situazione in modo **amichevole** e **cooperativo**.

L'atteggiamento del cliente cambierà ben presto, probabilmente capirà che è stata colpa dei pessimi giudizi in merito alla qualità dei servizi / prodotti precedentemente conosciuti e pagherà felicemente tutto.

Questo è il potere del non dire mai a qualcuno che ha torto.

Sentiti libero di provare ciò che ti ho scritto, anche nella tua vita, sono certo che noterai che le persone risponderanno in modo molto più positivo.

Non dire alle persone che hanno torto.

Come influenzare e conquistare clienti (amici)? Alle persone piace ricevere domande.

Non dare ordini

Fai domande invece di dare “**ordini**”, questo modo di porsi fa desiderare alle persone di collaborare con te.

Se vuoi che una persona ti aiuti in un lavoro, probabilmente otterrai una risposta positiva se dici:

“Ciao Tizio, potresti per favore dammi una mano con questo lavoro?”

Al posto di:

“Tizio, dammi una mano con questo lavoro adesso”.

Se riesci ad inquadrare la tua richiesta come una domanda piuttosto che un ordine, farà sentire Tizio come te.

Avere una scelta lo posizionerà come più confacente alle tue richieste.

Come influenzare e conquistare clienti (amici)? Ricordati che mi chiamo Paolo Franzese.

Ricorda i nomi

Devi comprendere l'importanza dei **nomi**, questo piano funziona sempre.

Quando ti presentano una persona, un cliente, sii molto attento al suo nome, concentrati sul suo nome, magari chiedile di ripeterlo una, due, anche tre volte durante un brief.

Dimenticare un nome può diventare molto imbarazzante e lo stesso potresti sentirti imbarazzato nel chiedere più di una volta il nome.

Ma ti dico che le persone apprezzano tantissimo quando dedichi del tempo per imparare il loro nome.



Ricordo di aver parlato a caso un mio corsista in un **seminario di Personal Branding**, quando ci siamo rivisti dopo un po' l'ho salutato pronunciando per bene il suo nome e lui è rimasto molto sorpreso del fatto che io avessi ricordato il suo nome.

Come influenzare e conquistare clienti (amici)? Fai parlare gli altri delle loro passioni.

Interessati delle passioni

Sposta la discussione sugli interessi del tuo interlocutore, questa è una grande lezione appresa dal libro. Quando fai fatica a parlare con nuove persone, non importa se non hanno niente in comune con te, parla dei loro interessi.

Parti dal fare alcune domande, tipo:

- Cosa ti piace fare nel tempo libero?
- Fa seguire altre semplici domande su un interesse.

Vedrai il tuo interlocutore emozionarsi nel condividere i suoi interessi, alimenterai il suo entusiasmo parlando di questo.

Gli interessi, le passioni sono elementi che permettono di conoscere meglio le persone, è fantastico parlare delle passioni e ti ringrazieranno per averle ascoltate.

Andrete più d'accordo e magari diventerete più amici, parla in termini di interessi con altre persone e loro ti ameranno per questo.

Come influenzare e conquistare clienti (amici)? Ora devi solo sperimentare.

Conclusioni

Abbiamo finito, ora riassumiamo quello che hai appena letto:

- Non puoi vincere in una discussione;
- Non dire mai a una persona che ha torto;
- Fai domande invece di dare ordini;
- Ricorda i nomi;
- Parla degli interessi altrui.

Sentiti libero di lasciare un commento qui sotto e iscriviti al mio gruppo su Facebook, per saperne di più su argomenti come questo.

Da un articolo scritto da Paolo Franzese il 14 Marzo 2022