

# Centri di potere

di Dr.Ing. Cominetti B. Eliano

Contenuti esposti il 9 giugno 2023  
nella live in AAAgents dal titolo:  
«**Come cambia la trattativa di vendita**»



Il mio nuovo libro



16/06/2023

KSC Tutti i contenuti sono riservati e protetti in materia di diritto d'autore.  
Ogni riproduzione, non autorizzata dall'autore, è vietata.

1



# Centri di potere

di Dr.Ing. Cominetti B. Eliano

Contenuti esposti il 9 giugno 2023  
nella live in AAagents dal titolo:  
**«Come cambia la trattativa di vendita»**

 Dott. Ing. Eliano B. Cominetti ha risposto al commento di Rino Zuzolo



DOVE STA LA CRISI: NEL MERCATO O NEL VENDITORE?

116ª puntata di AAagents Live, un appuntamento gratuito per i ...vedi altro



Evento concluso

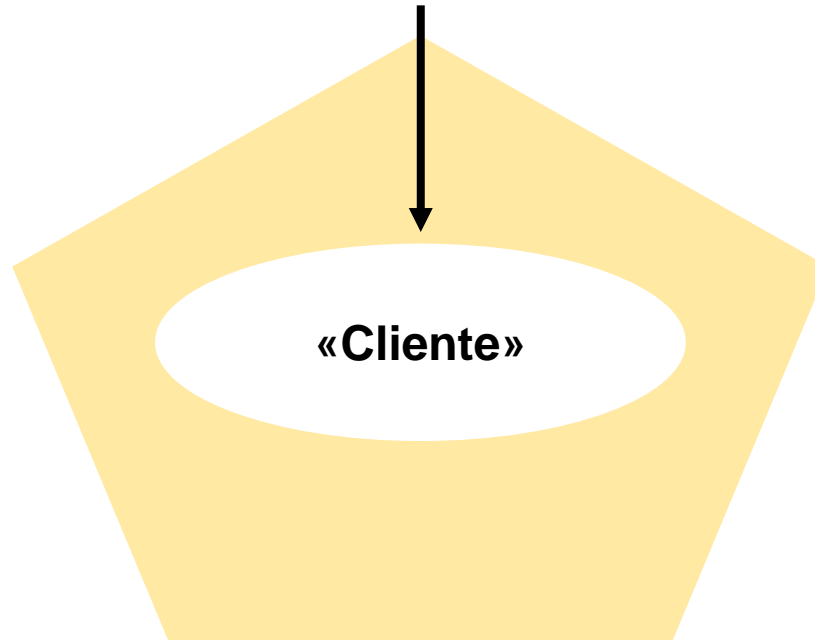
I NUOVI "EROI" DELLA VENDITA: COME CAMBIA LA TRATTATIVA DI VENDITA?

16/06/2023

KSC Tutti i contenuti sono riservati e protetti in materia di diritto d'autore. Ogni riproduzione, non autorizzata dall'autore, è vietata.

( 2 )

**Come cambia la trattativa  
di vendita?**



**Come cambia la trattativa  
di vendita?**

**Chi è il mio  
interlocutore?**

**Quali «poteri»  
vengono posti in  
causa?**



**Quali sono le logiche  
negoziali poste in  
causa?**

**Con quali «contenuti»  
sostenere la trattativa?**

Chi è il mio  
interlocutore?



Acquisitore

Ufficio Acquisti o colui che sceglie  
sulla base di un'offerta economica

## COMPARATIVA

- vs. Prezzo
- Vs. Soluzione
- Vs. Offerta

## RIDUTTIVA

- riduce i contenuti
- tendenza a minimizzare

## RIMANDO

- tendenza a rimandare una  
decisione

## CONSERVATIVA

- staticità di cambiamento
- cambiare è un costo

Chi è il mio  
interlocutore?



**Utilizzatore**

Colui che gode del bene  
acquisito.

Lo utilizza e ne beneficia di  
**vantaggi d'uso.**

### **ASSISTENZA**

- pre e post
- ricerca l'utilità d'uso con la migliore assistenza

### **AFFIDABILITA'**

- non vuole avere problemi e ricerca l'affidabilità (durata nel tempo d'utilizzo) della soluzione

### **FACILITA'**

- non vuole avere complicazioni
- facilità /semplicità di utilizzo

### **MINIMO SFORZO**

- senza impegni aggiuntivi
- risultati a sforzo minimo

Chi è il mio  
interlocutore?



**Prescrittore**

**Colui prescrive il bene  
dando indicazioni  
e preferenze di utilizzo**

**ORIENTATO A COMPETENZE  
TECNICHE SOLUTIVE**

- sceglie per avere un servizio ideale
- affidabilità
- consulenza
- flessibilità del fornitore
- adattabilità
- competenze tecniche
- ama il provare
- ricerca applicazioni dimostrative
- cura del particolare

Chi è il mio  
interlocutore?



**Economico**

**Colui che ha potere decisionale di spesa**

**CAPACITA' DI «SPESA»**

- potere decisionale sulla capacità di spesa
- in che priorità la collochiamo?
- qual è l'impatto derivante?
- non segue il prezzo in sé ma la spesa sostenibile nel contesto in cui si esplica
- ... ce lo possiamo permettere?
- la capacità di spesa come sostenibilità finanziaria
- guarda il presente, analitico, confrontativo



Chi è il mio  
interlocutore?



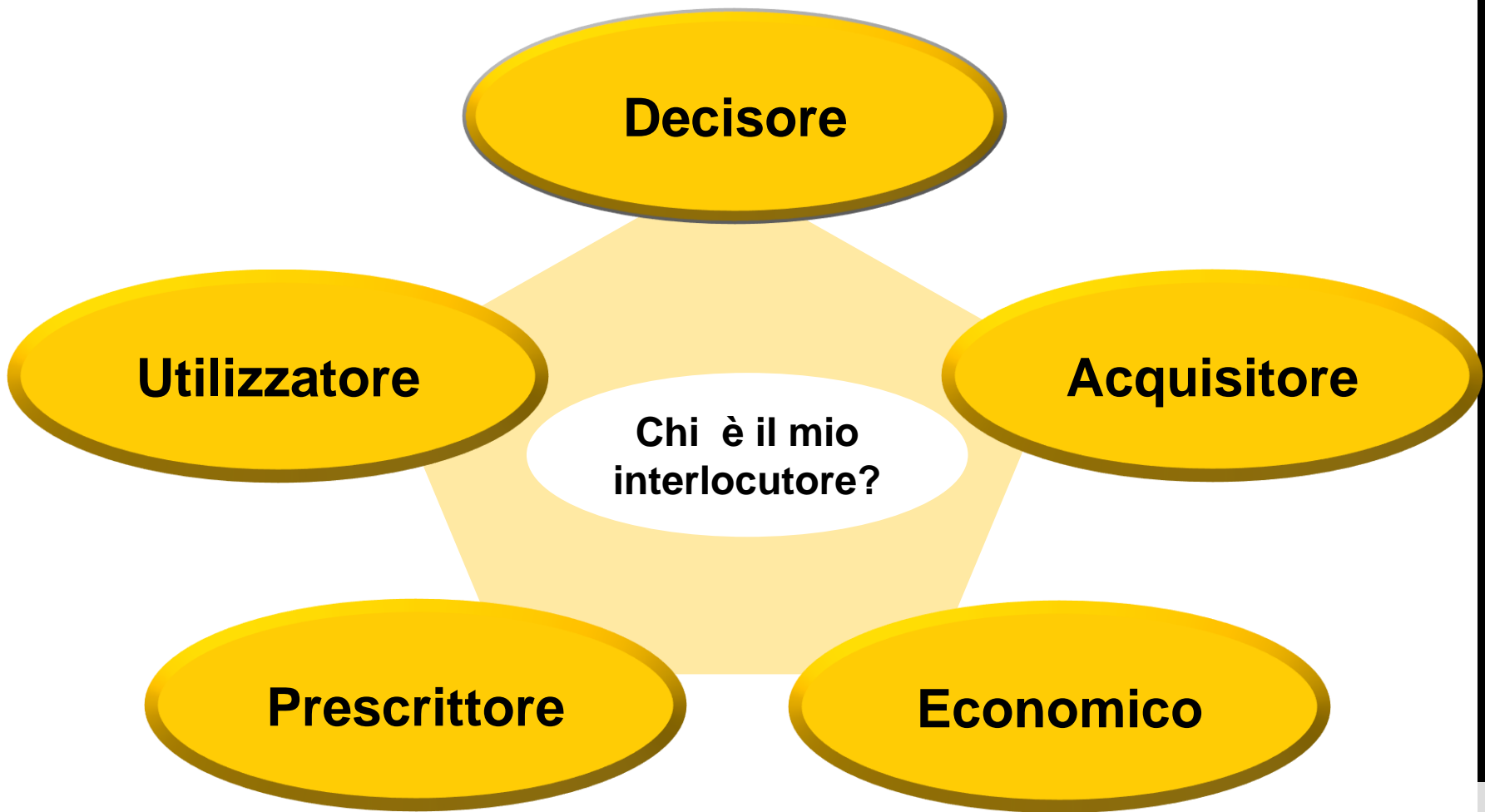
**Decisore**

E' colui che decide e basa la sua scelta sulla base degli altri centri di potere

- 1) **RIDURRE I «COSTI «**
- 2) **OTTIMIZZARE I TEMPI DEI PROCESSI**
- 3) **ABBATTERE GLI SPRECHI**
- 4) **AUMENTARE LA RESA DEI FLUSSI OPERATIVI**
- 5) **MISURARE IL RITORNO DELL'INVESTIMENTO**

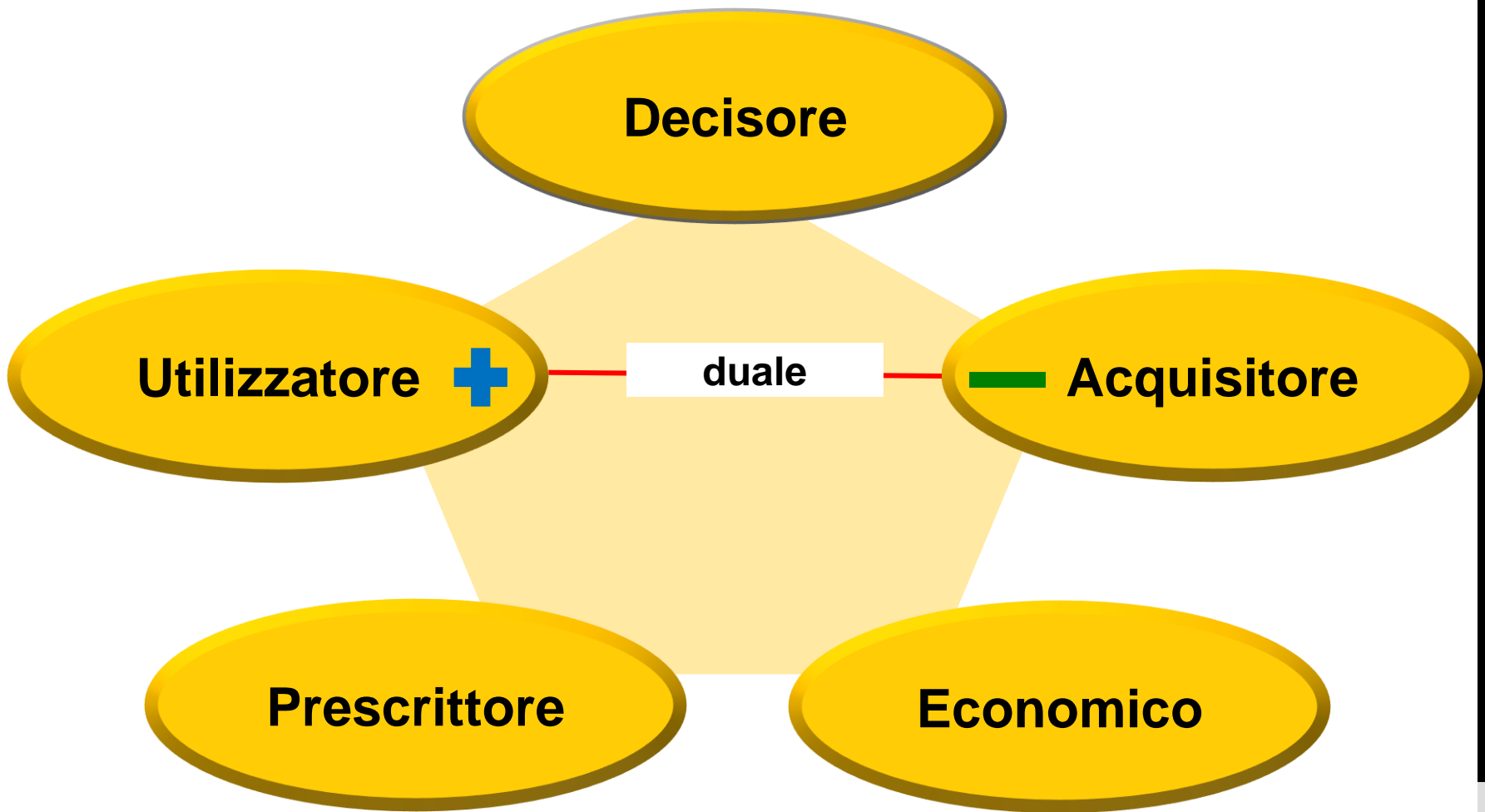
**Come cambia la trattativa  
di vendita?**

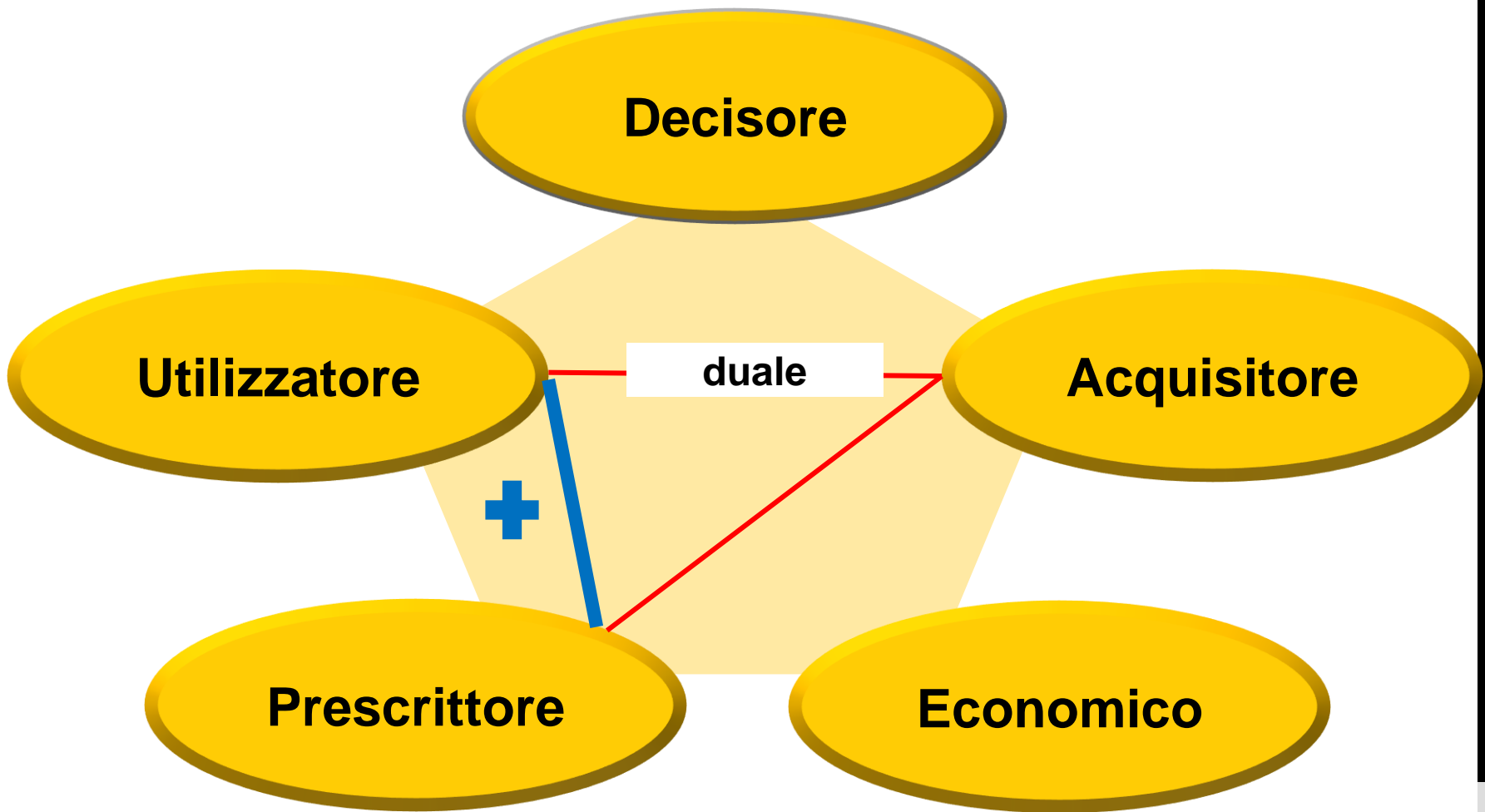


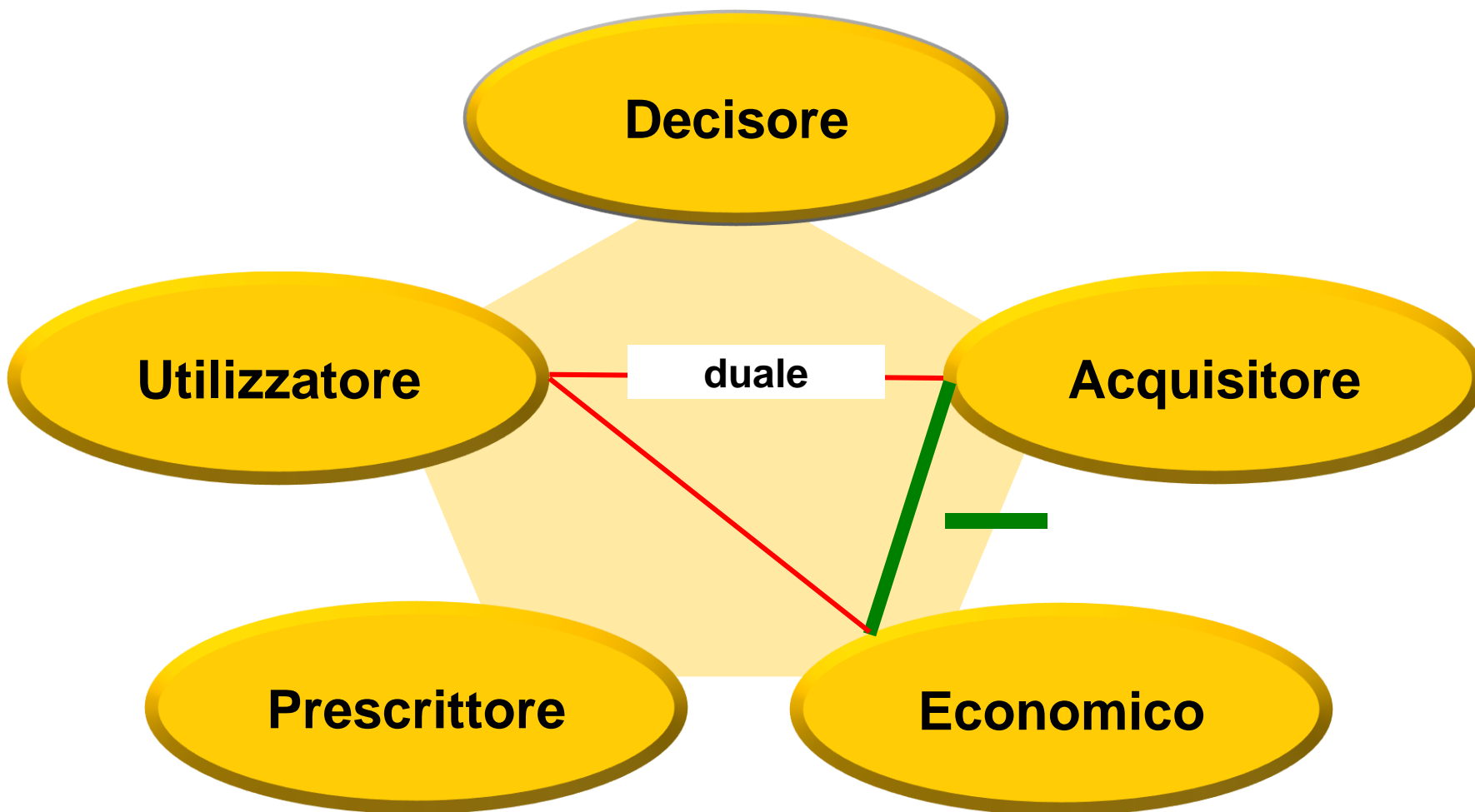


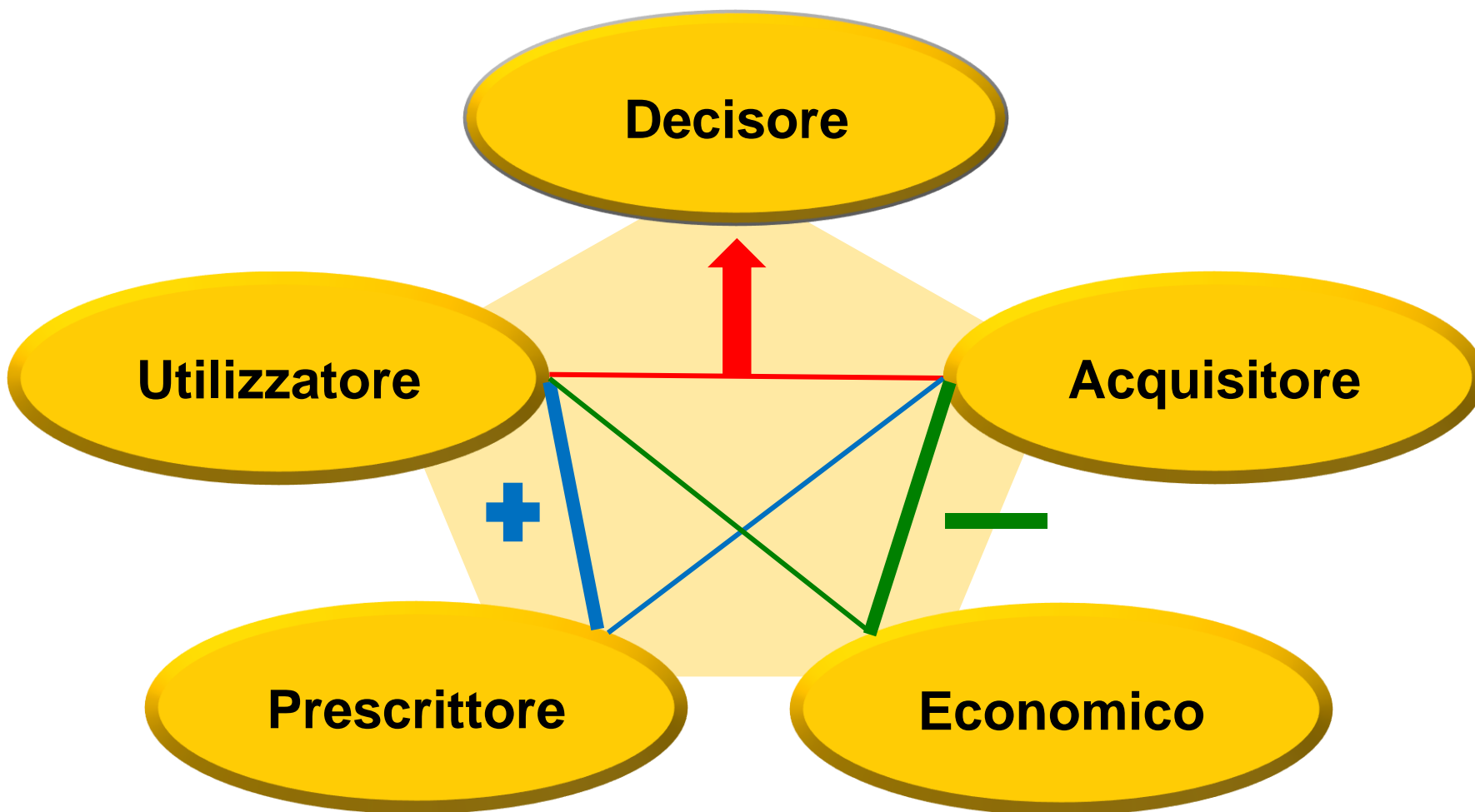
# Giochi di potere

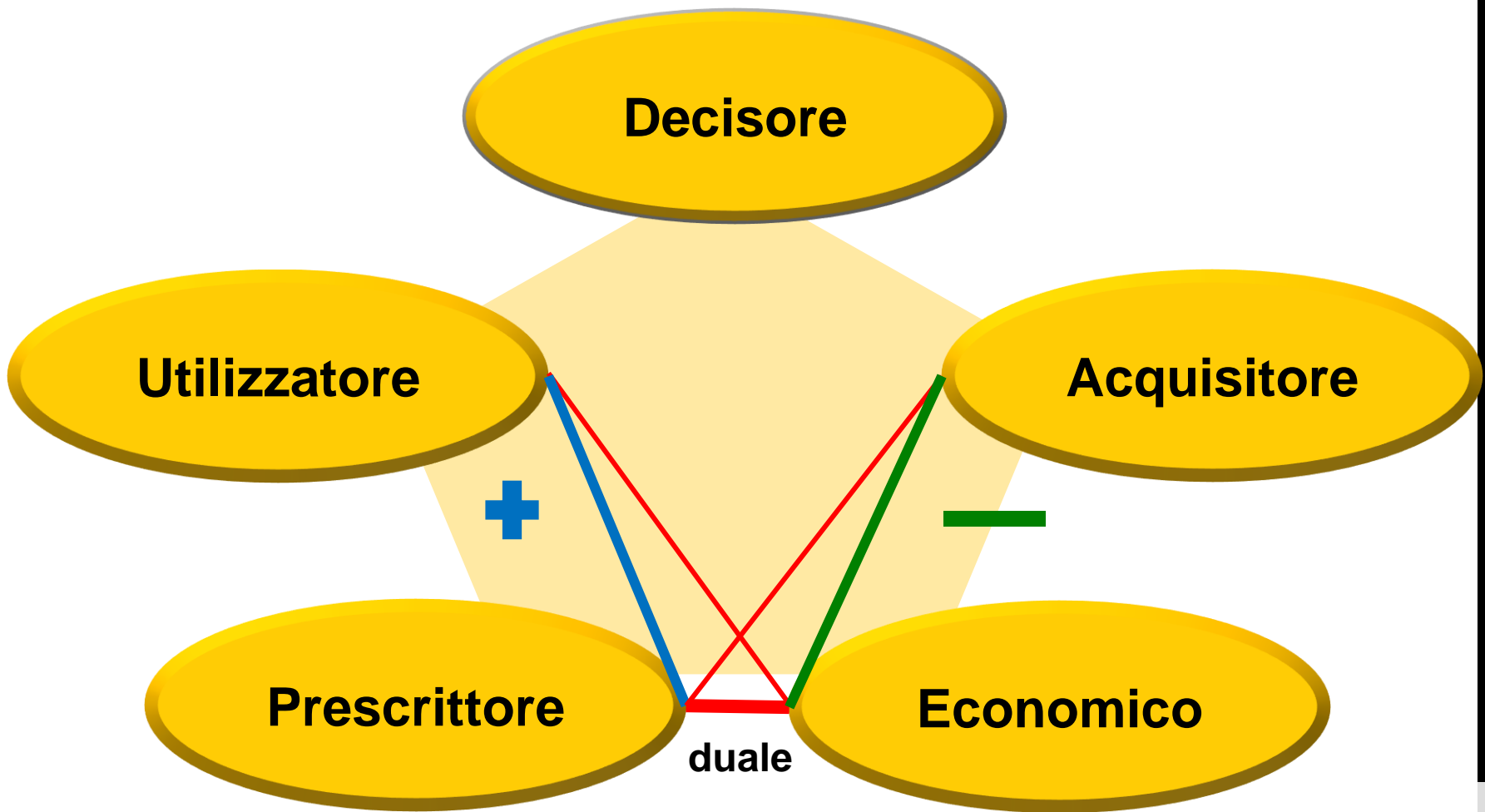
di Dr.Ing. Cominetti B. Eliano



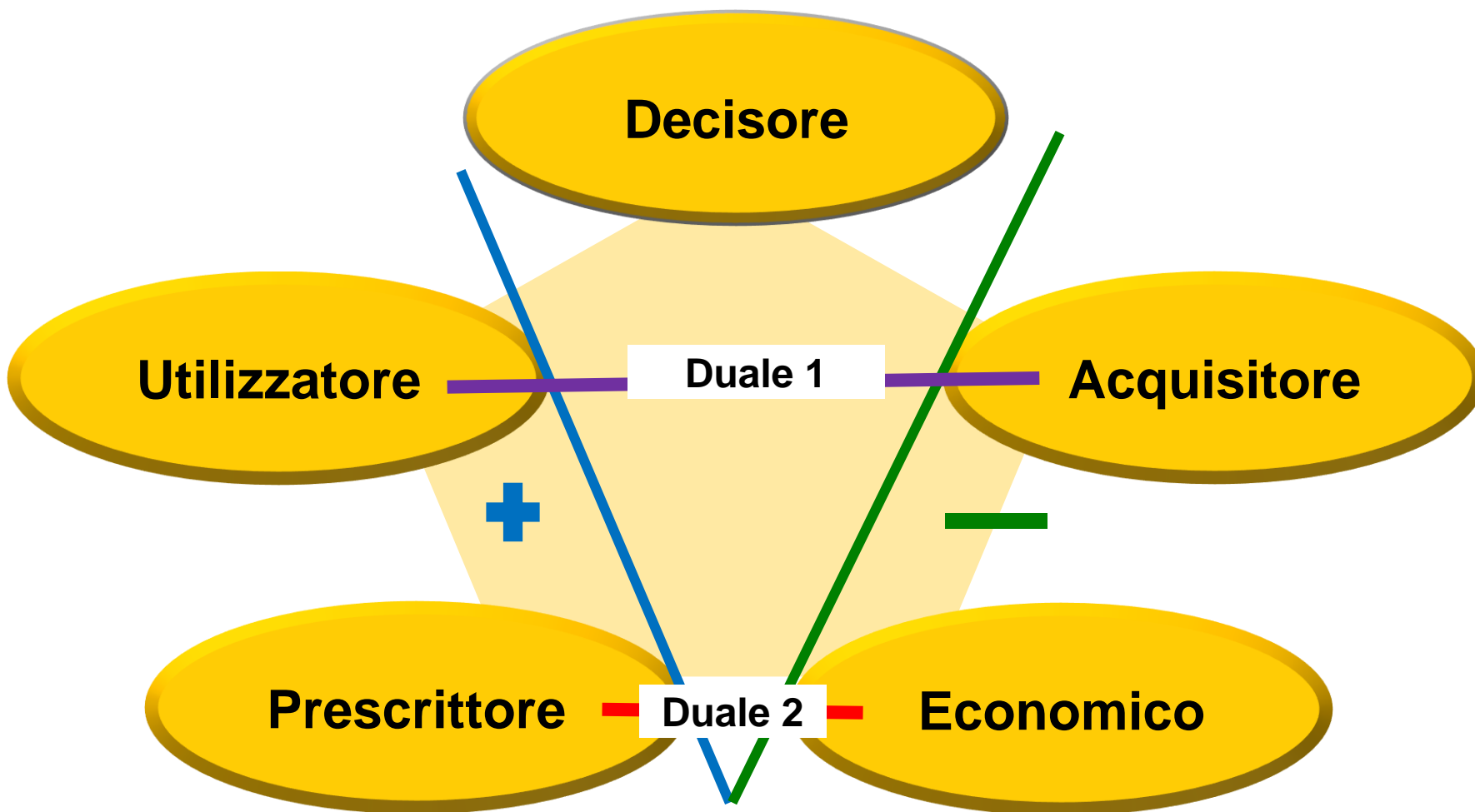


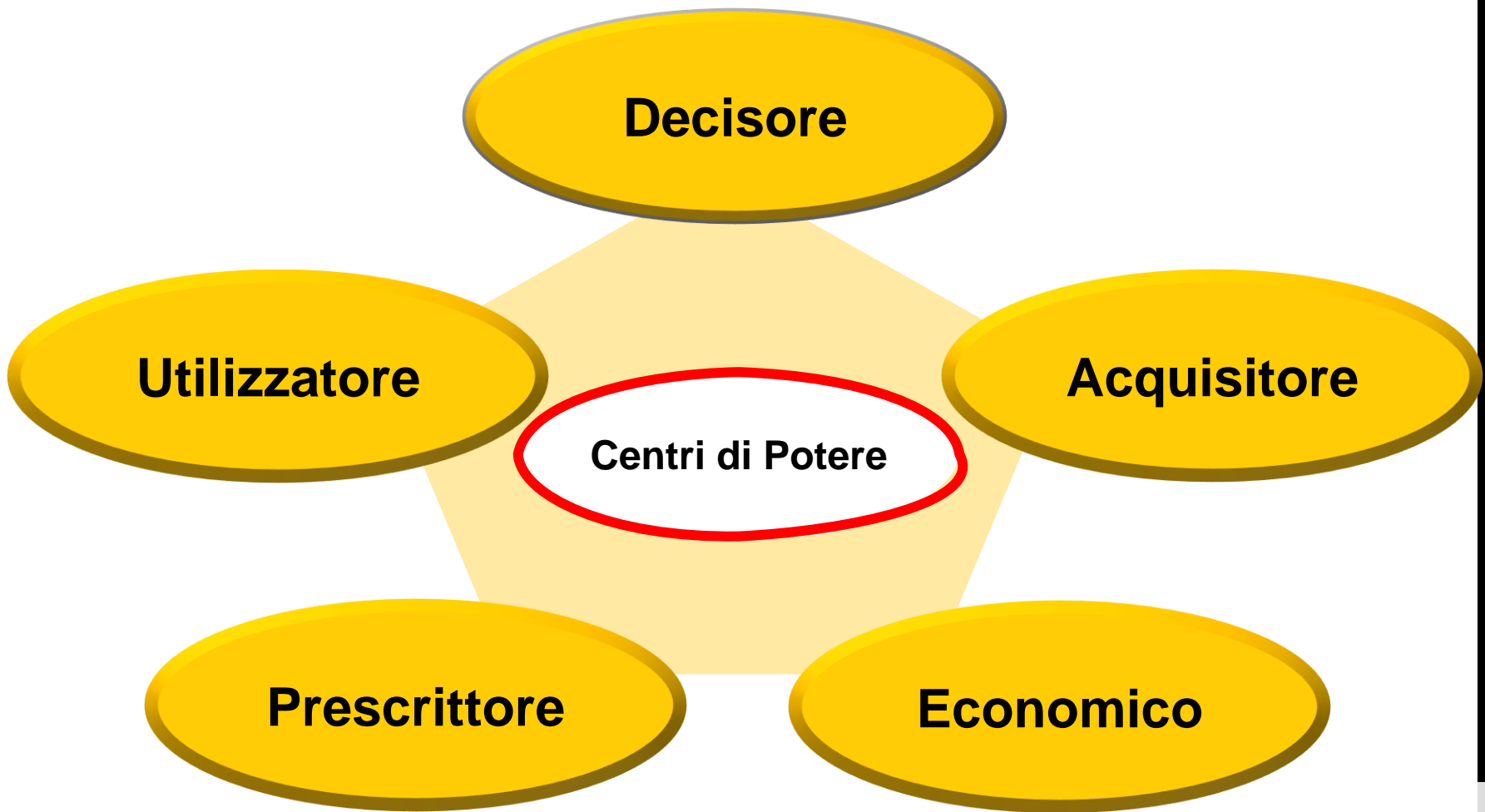














# Centri di potere

di Dr.Ing. Cominetti B. Eliano



**Come trasformare un  
«NO!» in un «SI!».**

**Il mio nuovo libro**

**Dal 30 giugno 2023  
in [www.hoepli.it](http://www.hoepli.it)**

**HOEPLI.it**  
La Grande Libreria Online



**Non è il profitto che crea  
il valore,  
ma è la creazione del  
valore che genera il  
profitto**

16/06/2023

KSC Tutti i contenuti sono riservati e protetti in materia di diritto d'autore. Ogni riproduzione, non autorizzata dall'autore, è vietata.

( 20 )