



MINI-TEST CONOSCITIVO

Che tipo di venditore artigiano sei?

Rispondi a 3 domande veloci e scopri il tuo profilo.

Creato da
Bea Febrero
Consulente Vendita



1. Quando parli del tuo prodotto a un cliente, cosa dici per prima cosa?

- ◆ a) Quanto tempo ci hai messo a farlo
- ◆ b) Da dove viene l'idea o la storia che c'è dietro
- ◆ c) Quanto costa e com'è fatto tecnicamente

2. Davanti a una persona interessata, tu...

- ◆ a) Aspetti che ti faccia domande
- ◆ b) Inizi raccontando com'è nato il prodotto
- ◆ c) Mostri il pezzo e spieghi subito i materiali e il prezzo

3. Parlare del prezzo per te è...

- ◆ a) Un momento difficile: ho paura che sia troppo
- ◆ b) Un'opportunità per spiegare il valore del mio lavoro
- ◆ c) Una parte normale del processo: so quanto vale e lo dico



Risultati

A - Il Creatore Silenzioso

Preferisci far parlare il prodotto, ma spesso non sai come valorizzarlo a parole.
La Perla: Allenati con frasi guida per sentirti più sicuro.

B-Il Raccontastorie Naturale

Ti piace condividere l'anima del tuo lavoro, anche se a volte ti perdi nei dettagli.
La Perla: Costruisci una narrazione Chiara, dinamica e coinvolgente.

C-Il Venditore Consapevole

Sai spiegare e vendere con naturalezza, ma puoi ancora raffinare il tuo stile.
La Perla: Prova tecniche empatiche per connetterti ancora meglio.

Vuoi ricevere consigli su misura per il tuo profilo?

*Prenota una chiamata conoscitiva gratuita ora.
Parliamo insieme del tuo personale progetto e
come farlo lievitare.*



Riscopri chi sei, racconta il tuo valore, vendi in modo autentico partendo da te.



Impulsa le Vendite
www.beafrebrero.com
info@beafrebrero.com +39 346 6005646