



Suggerimenti di marketing psicologico

RICORDA TUTTI I NOMI. LA TECNICA DELL'IMPERATORE

a cura di Roberto Pone - Ottobre 2022

Per vedere il video dell'approfondimento vai su:

<https://lebussole.confcommercio.it/comunicazione/ricorda-tutti-i-nomi-la-tecnica-dellimperatore/>

Ricordare i nomi delle persone che incontrate le fa sentire più importanti, attira la loro attenzione e le bendispone.

È quindi importantissimo nelle relazioni sociali ma ancor più nelle vendite dove il cliente abituale si aspetta di essere riconosciuto e, chiamandolo per nome, ci assicuriamo la sua attenzione.

Se però sei anche tu del club “ma com'è che si chiamava?” di quelli che, appena terminato di parlare con un qualcuno, ne scordano subito il nome, questa tecnica fa al caso tuo.

La utilizzava Napoleone III che fu re di Francia e che sosteneva di ricordare i nomi di tutti quelli che incontrava. Eccola in 5 mosse:

- Se non capisci bene il nome dell'interlocutore, chiedi di ripeterlo
- Se il nome ha un suono particolare, chiedi come si scrive
- Durante la conversazione utilizza il nome più volte
- Associa il nome a una caratteristica dell'interlocutore
- Scrivi il nome su un foglio, concentrati e fissalo nella memoria [1].

Se funzionava per il re di Francia, funzionerà anche per te.



Fonti:

[1] Carnegie D., Come trattare gli altri e farseli amici, edizione aggiornata, Bompiani, 2022.

Per le immagini:

cosmaa da shutterstock.com

SCOPRI DI PIÙ



Questo articolo fa riferimento alla Bussola [Neuromarketing nei servizi. Vendere di più, vendere meglio](#) scritta da Confcommercio in collaborazione con Terziario Donna e Ainem, Dicembre 2020.

Collana Le Bussole

Una linea di pubblicazioni pratiche, operative, scritte con un linguaggio concreto, informato di manuale e focalizzate sul core business delle imprese associate.