



## Suggerimenti di marketing psicologico

### IL NUMERO SEGRETO PER VENDERE

---

a cura di Roberto Pone - Ottobre 2022

Per vedere il video dell'approfondimento vai su:

<https://lebussole.confcommercio.it/comunicazione/il-numero-segreto-per-vendere/>

Presento al cliente la mia proposta, ci ho riflettuto a lungo e credo sia quella giusta. E lui che fa? Si concentra sui motivi per cui non dovrebbe andar bene!

Purtroppo, però, è una reazione psicologica normale che prende il nome di **REATTANZA**: se ci sembra che qualcuno voglia imporci qualcosa, la respingiamo.

Se invece propongo al cliente **2 o 3 opzioni tra cui scegliere**, la sua attenzione si concentrerà nel selezionare la migliore e, dal momento che sarà lui ad averla scelta, si sentirà più coinvolto nel portarla avanti.



*Fonti:*

Berger J., The Catalyst. How to Change Anyone's Mind, Simon&Schuster, 2020, pag. 32.

*Per le immagini:*

Turn\_around\_around 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.