

La promessa regge?

Dal buyer alla prova, senza nascondere i limiti

☐

Buyer

Chi deve decidere?

Ruolo e situazione di acquisto.

☐

Problema

Perché agire adesso?

Conseguenze e alternative attuali.

☐

Capacità

Come produci l'effetto?

Un legame concreto con ciò che fai.

☐

Prova

Che cosa sostiene il claim?

Un dato, un processo o un caso pertinente.

☐

Limite

Quando l'offerta non è adatta?

Prerequisiti e rinunce visibili.

Per ogni giudizio indica dove hai trovato la prova.

Poi osserva comprensione, obiezioni e qualità delle richieste.