

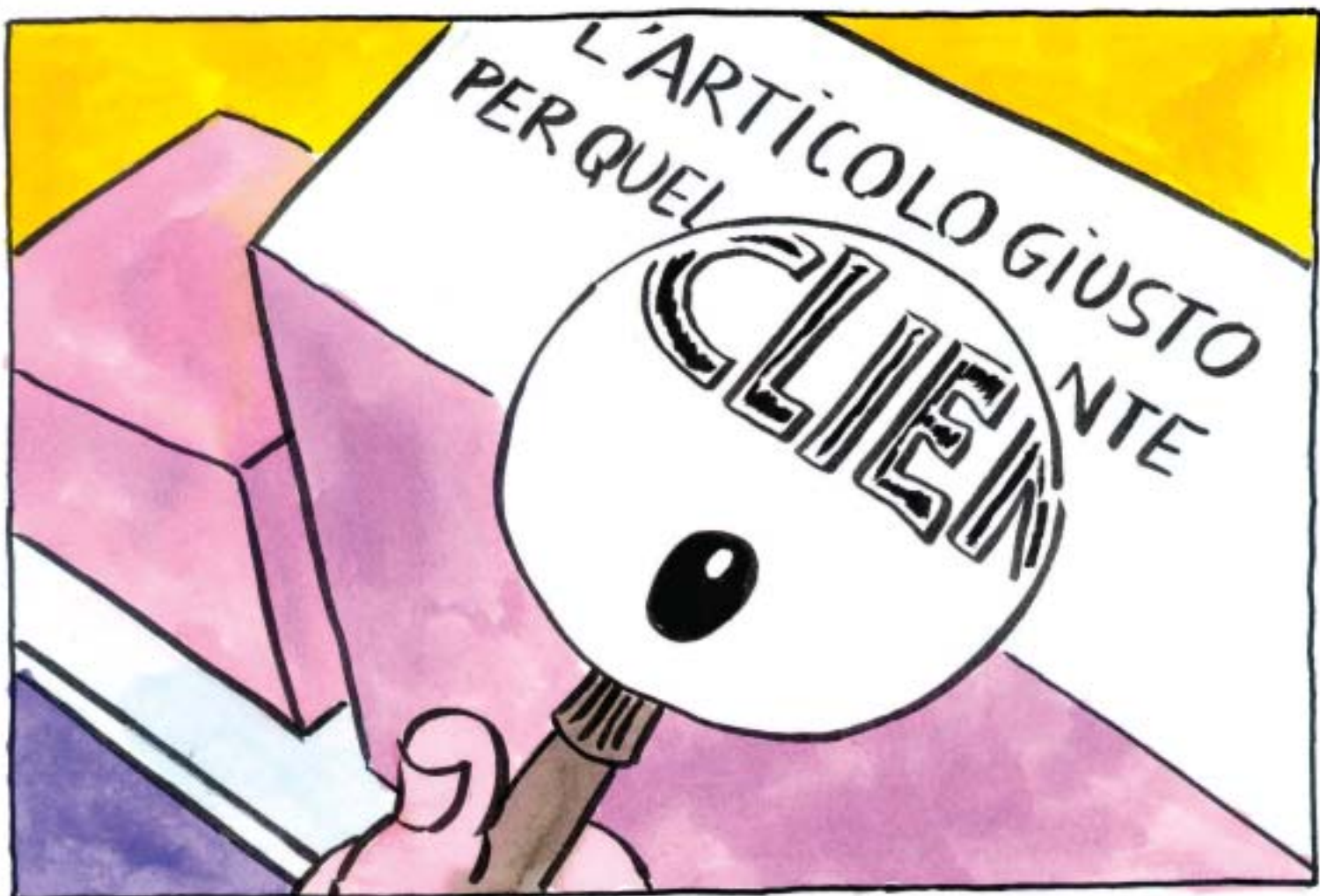
BANCONISTA SUPERSTAR



*ideato e scritto da Cesare Franchi
disegnato da Massimo Modula*

STAI CERCANDO QUALCOSA
MA NON SAI DOV'È...





... MA NON SAI QUAL'È ...

VORRESTI FAR CAPIRE AL CLIENTE
CHE HAI IL PRODOTTO CHE FA
PER LUI...



MA NON HAI UN VALIDO MOTIVO



VORRESTI ISPIRARE FIDUCIA



MA SE NESSUNO TI ASCOLTA
PENSI CHE LA COLPA
SIA DEGLI ALTRI...

VORRESTI QUALCOSA DI PIÙ
DAI TUOI COLLEGGHI...



MA I TUOI COLLEGGHI SONO
SEMPRE MENO...

VORRESTI UN MAGAZZINO
DECENTE...



INVECE FAI FINTA DI NIENTE
E LA BUTTI SULLA SFIGA...

VORRESTI QUALCOSA DI PIU' DAL
TUO CAPO...



MA IL TUO CAPO RIDE SEMPRE
DI MENO...



TI SEMBRA DI VOLER
FARE TROPPE COSE...



MA TE NE ACCORGI SOLO
QUANDO GIRANO MALE...

VORRESTI QUALCOSA DI PIÙ
DAL TUO LAVORO...



MA NON HAI IL CORAGGIO DI
CHIEDERLO A TE STESSO

VORRESTI CHE IL TUO RUOLO
FOSSE RICONOSCIUTO ALL'INTERNO
DELL'AZIENDA...

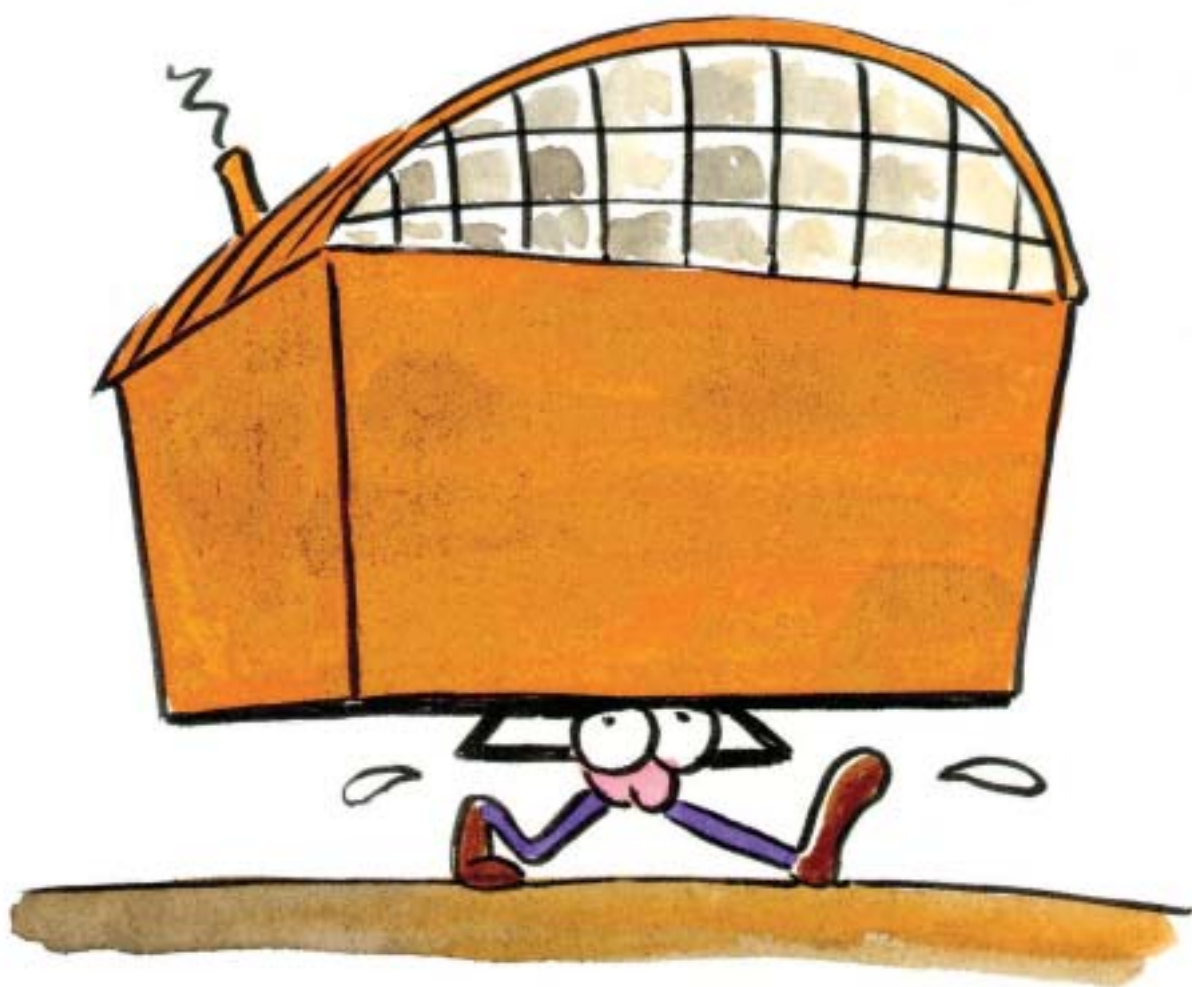
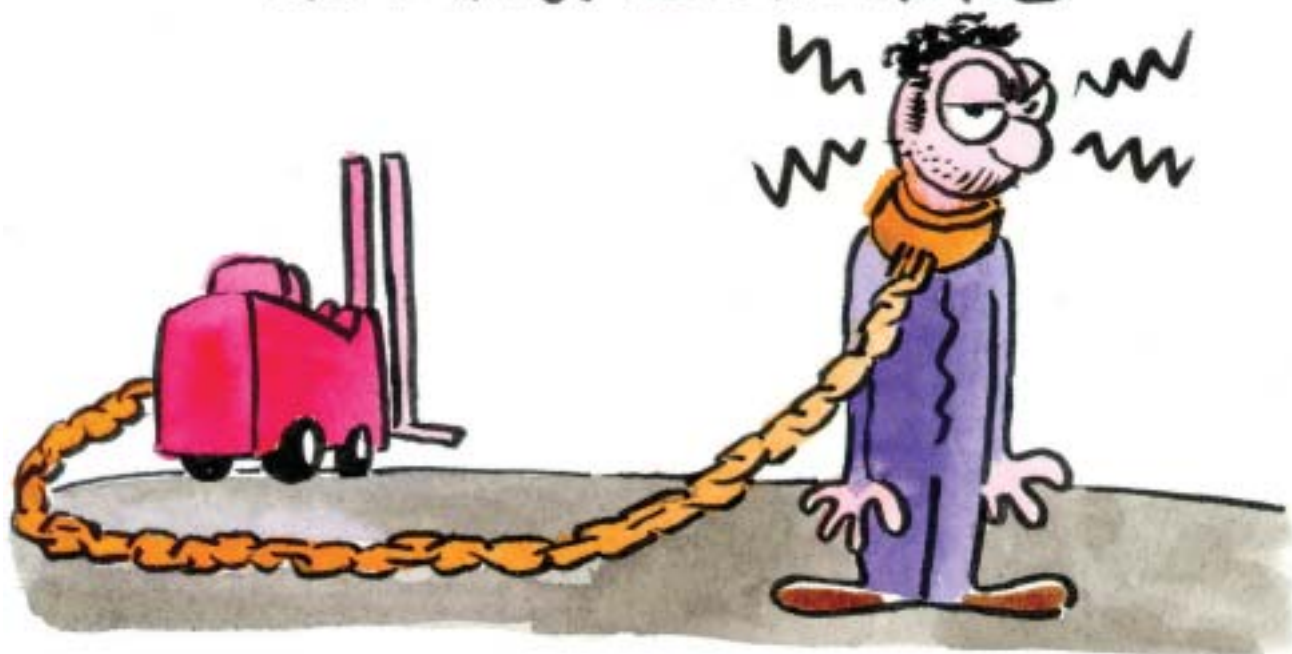


MA SEI IL PRIMO A NON CAPIRE PIÙ
CHE MESTIERE STAI FACENDO...



METTIAMO IN CHIAROLE COSE...

IL BANCONISTA NON È
UN MAGAZZINIERE



ANCHE SE POI LO FA...

NON È UN OPERAIO



NON È UN IMPIEGATO...



ANCHE SE A PART-TIME



NON È UN ESPOSITORE



ANCHE SE SOTTO SOTTO...



NON È UN CAPO FILIALE



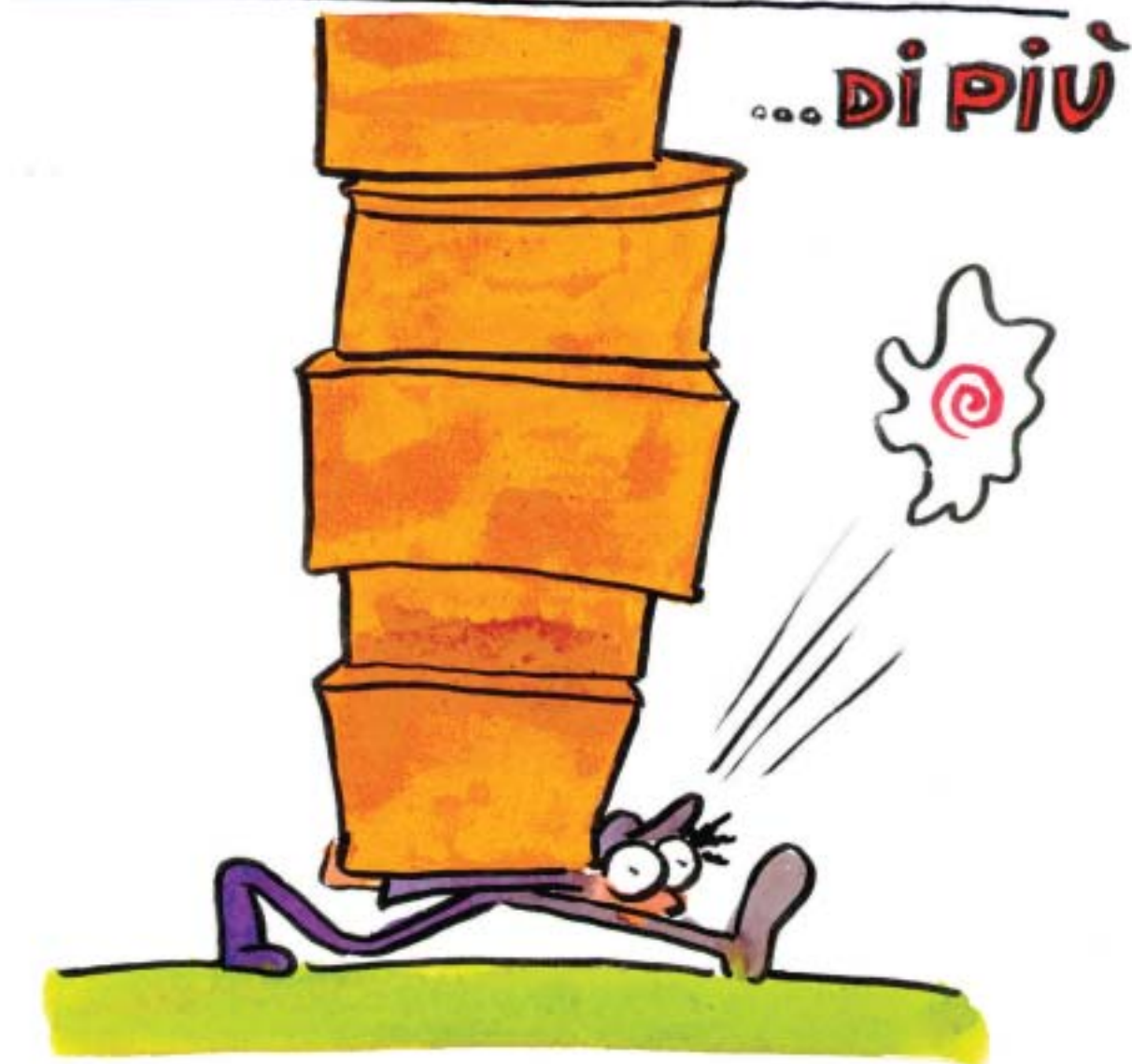
TRANNE LA DOMENICA



NON È UN FATTORINO...



...DI PIÙ



NON È UN'AUTISTA...



MA SE LA MOGLIE DEL CAPO
DEVE ANDARE DALLA
PARRUCCHIERA...



NON È UN TECNICO



VU-VU-GA-VU-GA-VU-GA

... SFIGA A PARTE



NON È UN ARREDATORE...



...MA SE NE INTENDE



NON E' UN **P.R**



...MA SE OCCORRE...



NON È IL PORTINAIO ...



MA LE CHIAVI DEL MAGAZÈNO
LE HA **LUI**



...MA ALLORA COME SI SPIEGA
CHE FAI ANCHE IL MESTIERE
DEGLI ALTRI?

BOH

SARA' PERCHE' DEVO
CONOSCERE A MEMORIA
TUTTI GLI ARTICOLI



SARA' PERCHE' DEVO SAPERE
DOVE SI TROVANO...



SARÀ PERCHÈ DEVO
SAPERE I PREZZI...



SARA' PERCHE' DEVO
CONOSCERE BENE
LA CONCORRENZA



SARA' PERCHE' DEVO SAPERE
COSA VENDERE



A CHI VENDERE...



SARA' PERCHE' DEVO
SAPERE QUANTO POSSO
VENDERE



QUINDI DEVI SAPER VENDERE!

UÈH! UÈH! CALMA
NON APPROFITTATE
DELLA MIA GENEROSITÀ
SONO SOLO UN
BANCONISTA

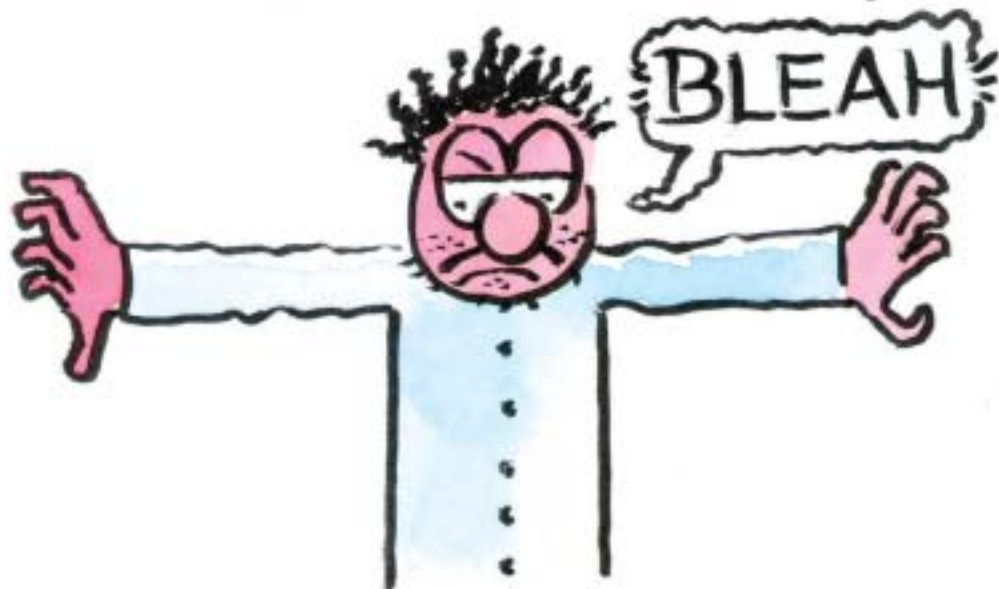


SEI SICURO?



RAGA
NON FACCIAMO
SCHERZI
RIDATEMI LA TUTA!

CHE NE DIRESTI DI UN BEL
CAMICE PULITO?



SEMPRE ORDINATO E
SBARBATO



..UNA PERSONA! ECCO COSA
STAI DIVENTANDO!
E LEVATI QUEL GRUGNO
DALLA FACCIA!!!

DIMENTICA OGNI PROBLEMA



DA ORA NON SEI PIÙ UN BANCONIST'
SEI **IL BANGONISTA!!**



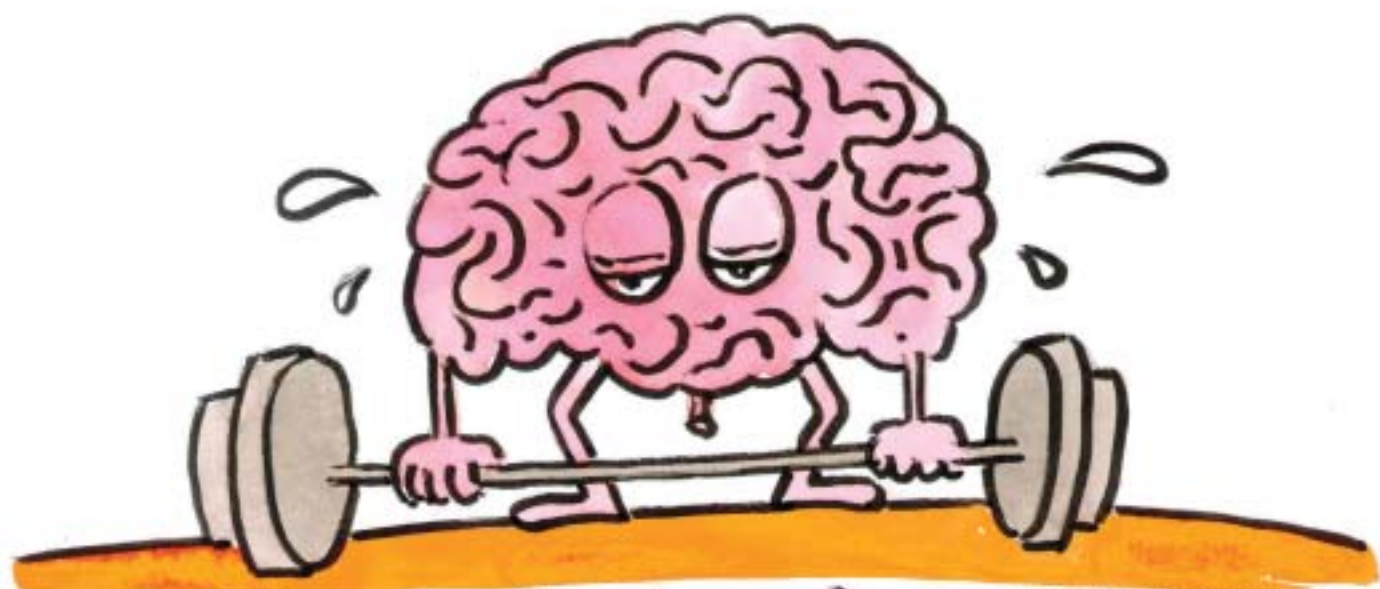
NON PROPRIO...

SORRISO 82 DENTI...

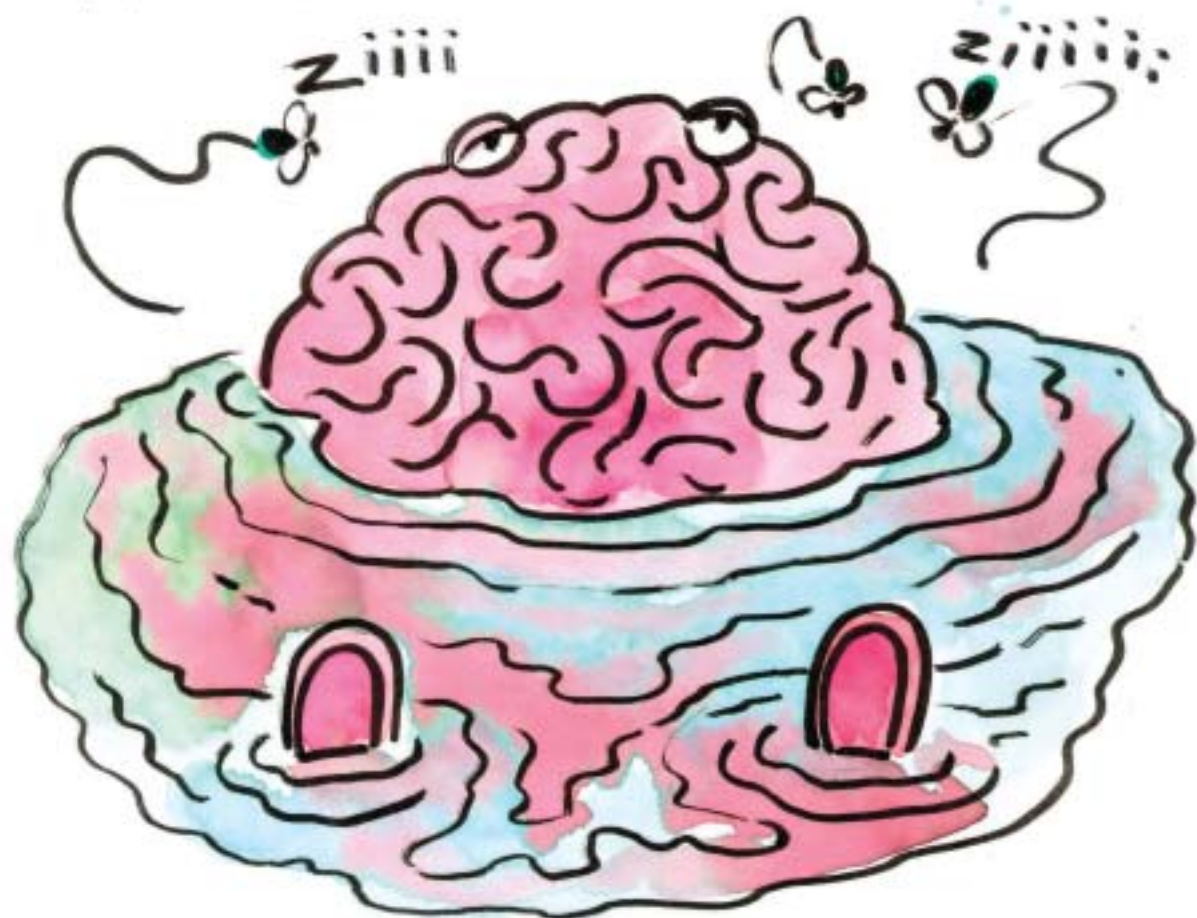


ADESSO HAI UN ASPETTO UMANO
MA NON BASTA...
DEVI ALZARE IL TIRO!

POTENZIAMENTO PERSONALITA'



ANCHE LA MENTE È UN MUSCOLO
ED È FACILE CHE RIMANGA
A MOLLO IN PENSIERI PALUDOSI



I PENSIERI PALUDOSI SONO
APPARENTEMENTE AGEVOLI E
CONSOLATORI

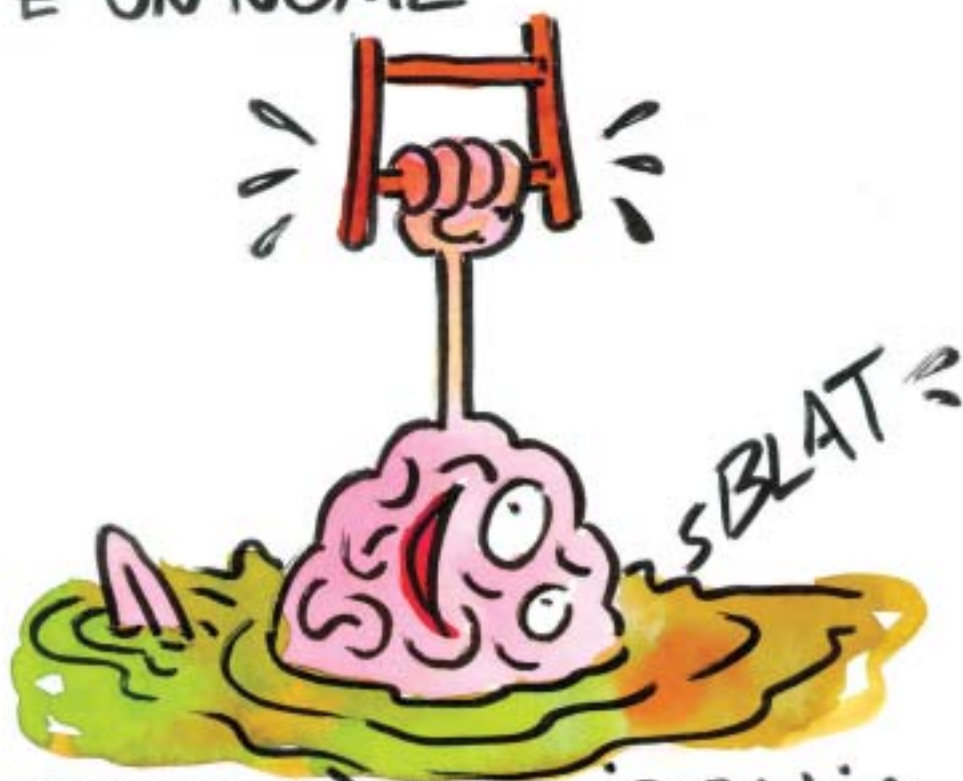


MA SE PROVI A MUOVERE UN
POCO LE ACQUE, LA MELMA
SI FA SENTIRE...



... E TI RITROVI INSABBIATO
ALLORA A COSA TI AGGRAPPI?

UNA VIA C'È
ED OGNI PASSO HA UN PERCHÈ
E UN NOME



IL PRIMO È AUTOIRONIA
TI AIUTA A INDIVIDUARE E
SCROLLARTI LA NEGATIVA
MEDIOCRITA'...



FIDUCIA IN TE STESSO



SI DISTINGUE DALLA
PRESUNZIONE PERCHÈ HA
SEMPRE VOGLIA DI IMPARARE



COSÌ NASCONO
LE IDEE



LA STRATEGIA



IL SUCCESSO





OGNI GIORNO HO DECINE DI
OPPORTUNITA' PER FAR
CRESCERE LA MIA AZIENDA



VENDERE I PRODOTTI CHE HO
IN MAGAZZINO



HO IL DOVERE E L'OBBLIGO DI
DARE AL CLIENTE TUTTO CIÒ
CHE CHIEDE...



PURCHÈ SIANO PRODOTTI
CHE LA MIA AZIENDA TRATTA...

DEVO CERCARE DI VENDERE
QUEI PRODOTTI DI CUI IL
CLIENTE HA BISOGNO



SOPRATUTTO QUELLI CHE
COMPRA DAI CONCORRONZI



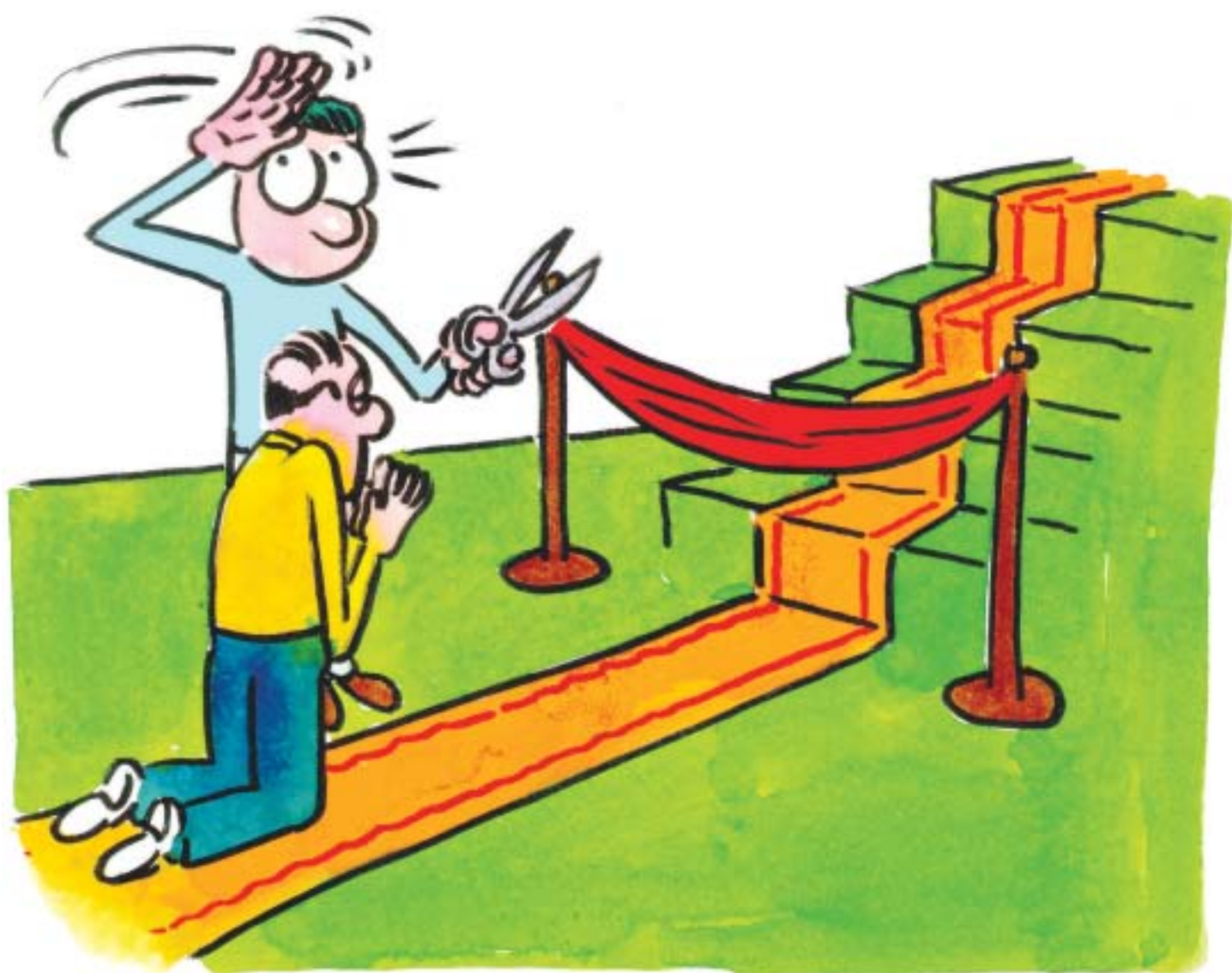
NON DEVO FARE ULTERIORI
SCONTI SE NON HO L'OK
DEL CAPO



DEVO CONTROLLARE AL
COMPUTER CHE LA MERCE
NON SUPERI IL FIDO DEL
CLIENTE



IL FIDO LO SUPERI SOLO SE
TI AUTORIZZA IL CAPO





SE È L'UNICA COSA CHE SAI DIRE...
HAI UN'UNICA COSA DA FARE...



E RESTACI...



MO SEEH!
FINCHE' LA VA'



QUANDO LA FANTASIA
NON BASTA PIU'
CI VUOLE QUALCOS'ALTRO...

PUNTUALITÀ



OPERATIVO?



ALLORA ARRIVI DIECI MINUTI
PRIMA



TI ASSICURI CHE TUTTO SIA
PULITO E IN ORDINE



NATURALMENTE HAI
L'ATTEGGIAMENTO GIUSTO



ABBIGLIAMENTO GIUSTO



SAI PERFETTAMENTE
DOV'È TUTTA LA MERCE
DEL MAGAZZINO



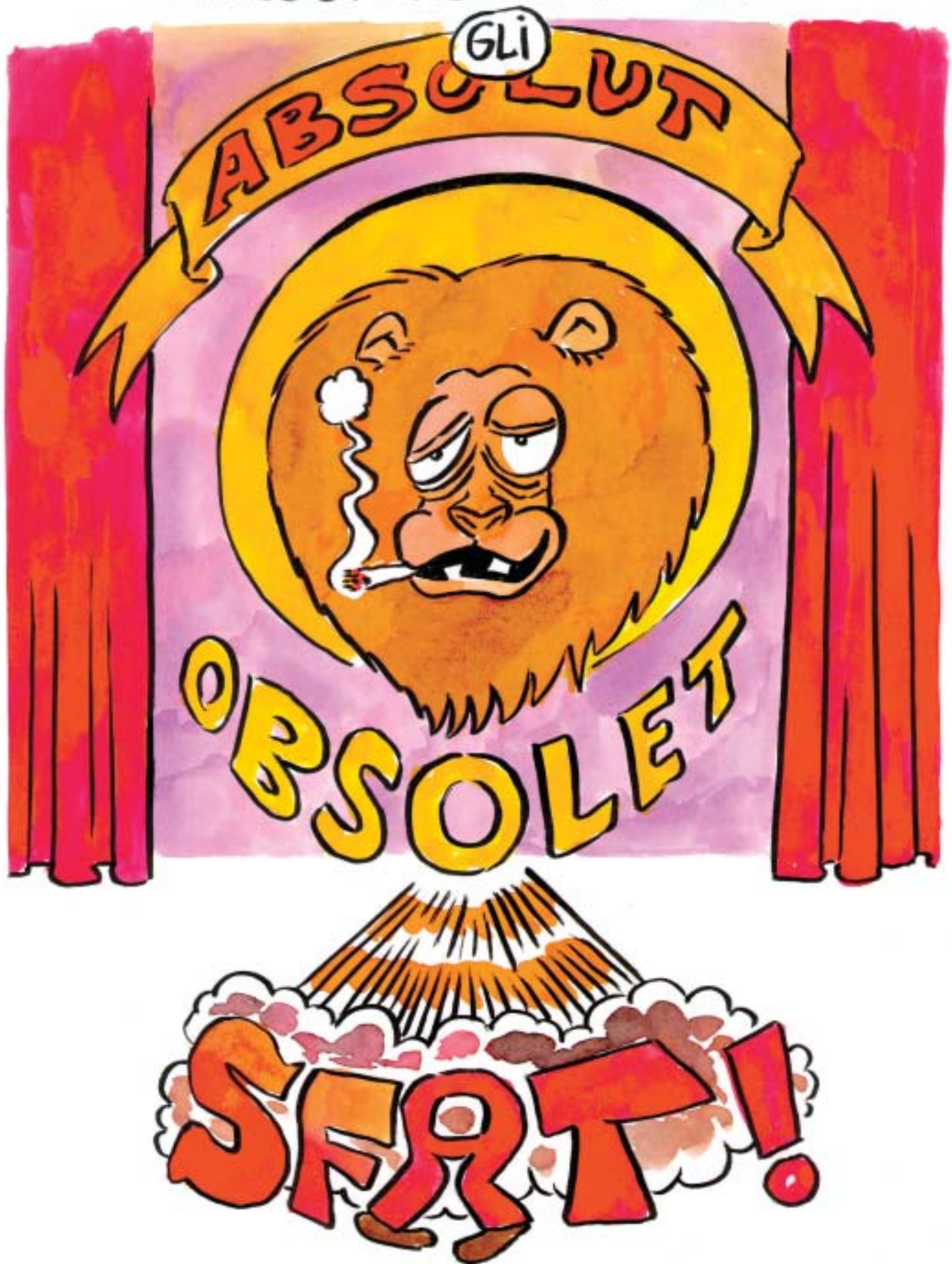
CONOSCI A MENADITO IL CATALOGO



CONOSCI LE PROMOZIONI
DELL'AZIENDA



SAI BENISSIMO QUALI SONO
I PRODOTTI DA FARE FUORI



OK. SI APRE



SAI COME AFFRONTARE UN
CLIENTE?



CONOSCI LE TECNICHE DI CONVINCIMENTO?



TI PONI DEGLI OBIETTIVI PRECISI
OGNI VOLTA CHE UN POTENZIALE
CLIENTE ENTRA NEL MAGAZZINO
?



TI PONI DEI TRAGUARDI?



...OPPURE SEI UNO SFIGATO
CHE TIRA A FAR SERA...



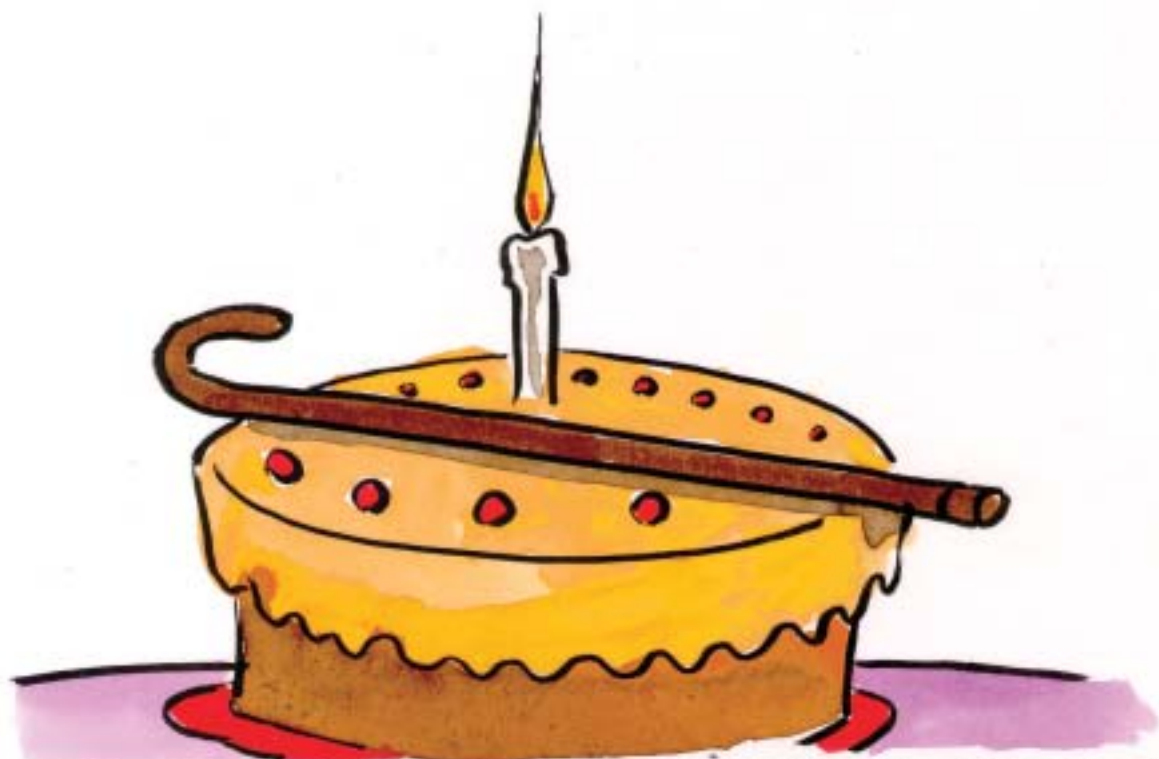
...CHE ASPETTA IL 10 DEL
MESE..



...E i SESSANTACINQUE ANNI
PER LA PENSIONE...



VERAMENTE NE HO GIÀ SESSANTASEI
E MI TOCCA LAVORA' FINO A
SESSANTANOVE



TANTO VALE DARSI UNA MOSSA
E USCIRE TRIONFANTI...



NÒNE!

CERCA DI IMMAGINARE QUANDO
ARRIVA IL PRIMO CLIENTE



SE QUESTO È IL MATTINO
FIGURATI IL POMERIGGIO...



RIFARE PER FAVOR...

SALUTINO E PASSETTINO INDIETRO



SE E' UN CLIENTE CHE NON VEDEVI
DA MOLTO TEMPO:





MA TI SEI GUARDATO?



ESISTONO IL RASOIO E LA
SCHIUMA DA BARBA, NONCHÈ
LA FAMOSA SAPONETTA...
CHE NE DICI?

HAI MAI PROVATO A
SORRIDERE MEGLIO?



POSSIBILMENTE SENZA
COMMUOVERTI...

SE VERAMENTE LA SAÌ LUNGA
NON RACCONTARLA A TE
STESSO...



TANTO MENO AL CLIENTE...

IL CLIENTE NON È MAI
DI PASSAGGIO...



DA DA MANGIARE A TE...



...E ALLA TUA **AZIENDA**



NON DIMENTICARE CHE TUTTO
REGGE SUL TUO BAGAGLIO



QUINDI **OCIO**...

...AD OGNI PASSO FALSO
PAGHIAMO TUTTI...





CREDIBILITÀ





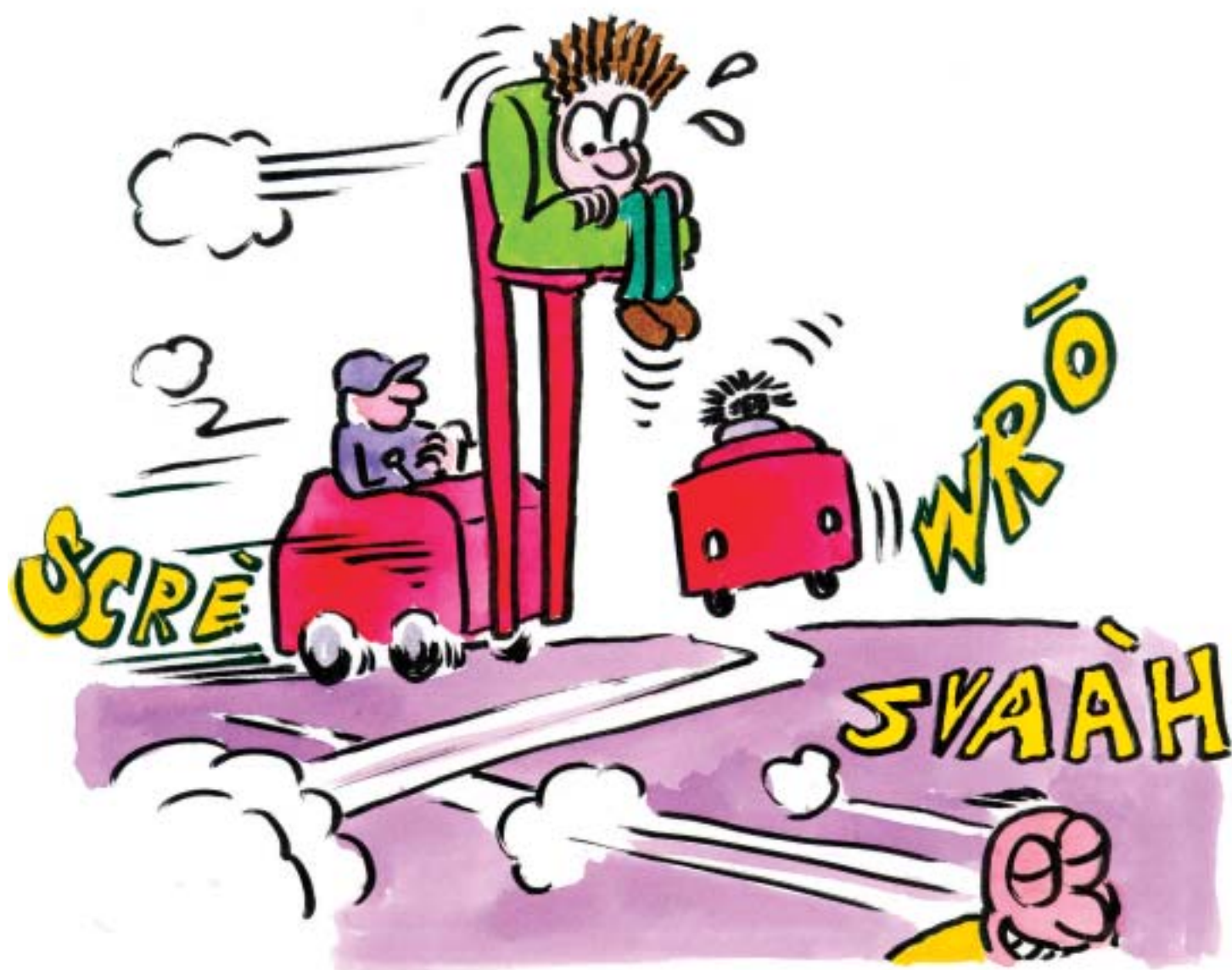
MA SE HAI LE SPALLE E
NON TE LA FAI ADDOSSO...

YAE OOOO!



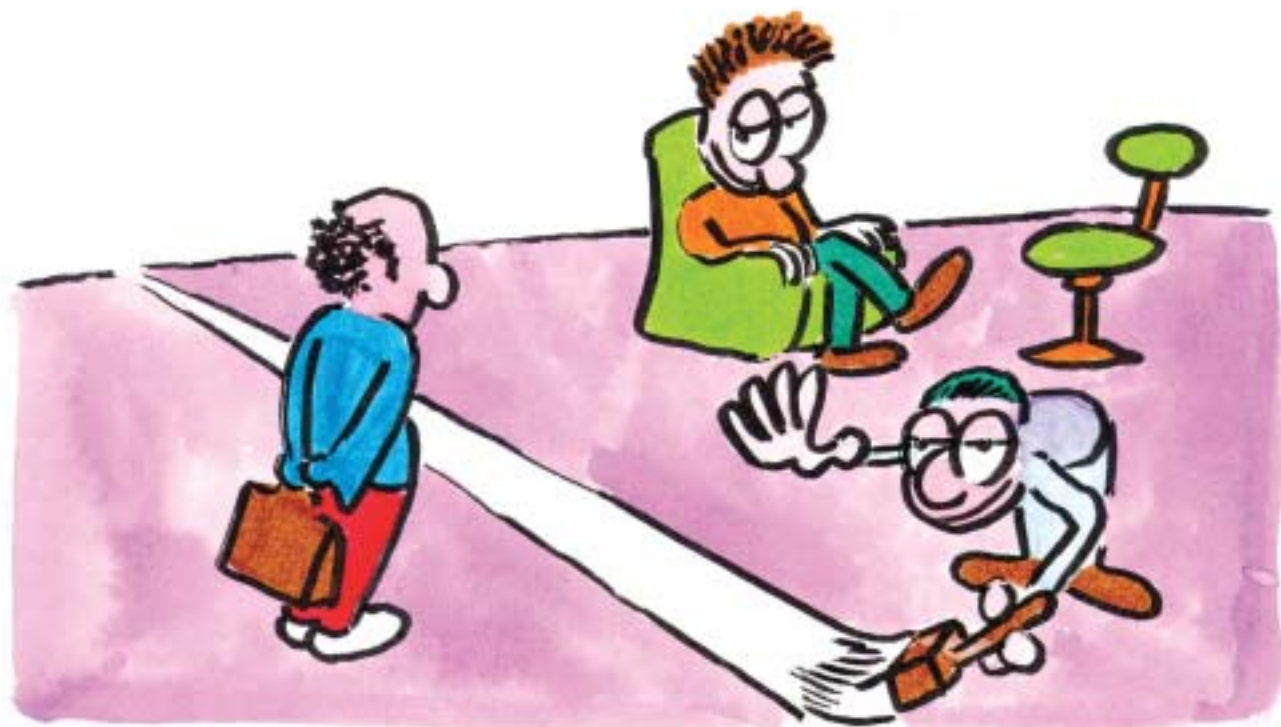
SARA' LA TUA
INTELLIGENZA A PORTARCI
SUL PODIO!!!

IL CLIENTE DEVE
INNANZITUTTO SENTIRSI
A SUO AGIO...



POSSIBILMENTE IN UN
LUOGO PROTETTO DOVE
POTER PARLARE...

..UN LUOGO DOVE IL CLIENTE
SUCCESSIVO NON PUO'
ASCOLTARE LE VOSTRE
ARGOMENTAZIONI...



..A QUESTO PUNTO HAI POCHI
SECONDI PER INQUADRARE LA
SITUAZIONE..



COLPO D'OCCHIO..



COM'È VESTITO?

CHE ASPETTO
HA?

EHER
EHER
EHER

MARÒH



CHE ATTEGGIAMENTO
HA?



COME CAMMINA?



PRIMA CHE APRA BOCCA
DEVI GIÀ SAPERE
QUANTO PUO' VALERE



PRESA DI CONTATTO CON IL CLIENTE:



SAI ASCOLTARE?

SAI CAPIRE?



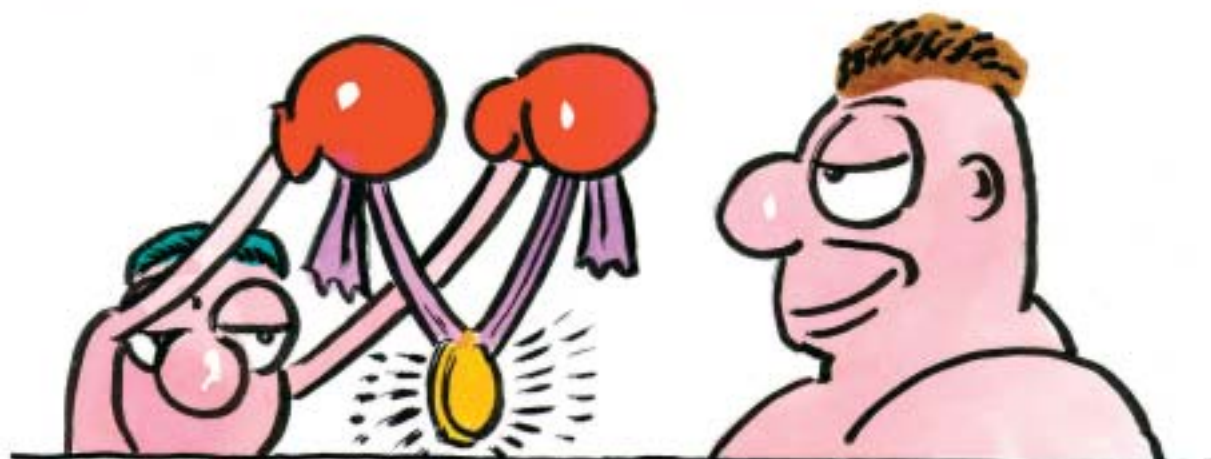
NON SEMPRE IL ROUND
DURA TRE MINUTI...



PRIMA DI AGIRE :
PENSARE...



...UNA MARCA MEDIA?



...UNA SUPERMARCA?



OPPURE UNA MARCHETTA?

AHI
COLPO BASSO

LO SAÌ CHE
E' IL MIO PUNTO
DEBOLE!



...LASCIALA FARE AI
CONCORRENTI

PENSA COSA
PROPORREBBE
IL TUO CAPO



COSA HA INTERESSE
DI PROPORRE
LA TUA AZIENDA?



IN UN MILLESIMO DI
SECONDO DEVO PROPORRE
AL CLIENTE DUE POSSIBILITA'...



SE IL CLIENTE NOMINA
UN ALTRO MARCHIO CHE
IN QUEL MOMENTO NON HO...



PROPONGO SUBITO UN
TERZO MARCHIO OPPURE
RIPROONGO UNO DEI DUE
PRIMA ESPOSTI, ARGOMENTANDO
I VANTAGGI ➡

ASSISTENZA



ASSICURAZIONE



OFFERTA



SE PROPRIO NON E'
CONVINTO...



FATEGLIELA CAPIRE CON LE BUONE
CERCANDO DI CHIARIRE PIU'
PRECISAMENTE, LE RAGIONI DELLA
VOSTRA PROPOSTA



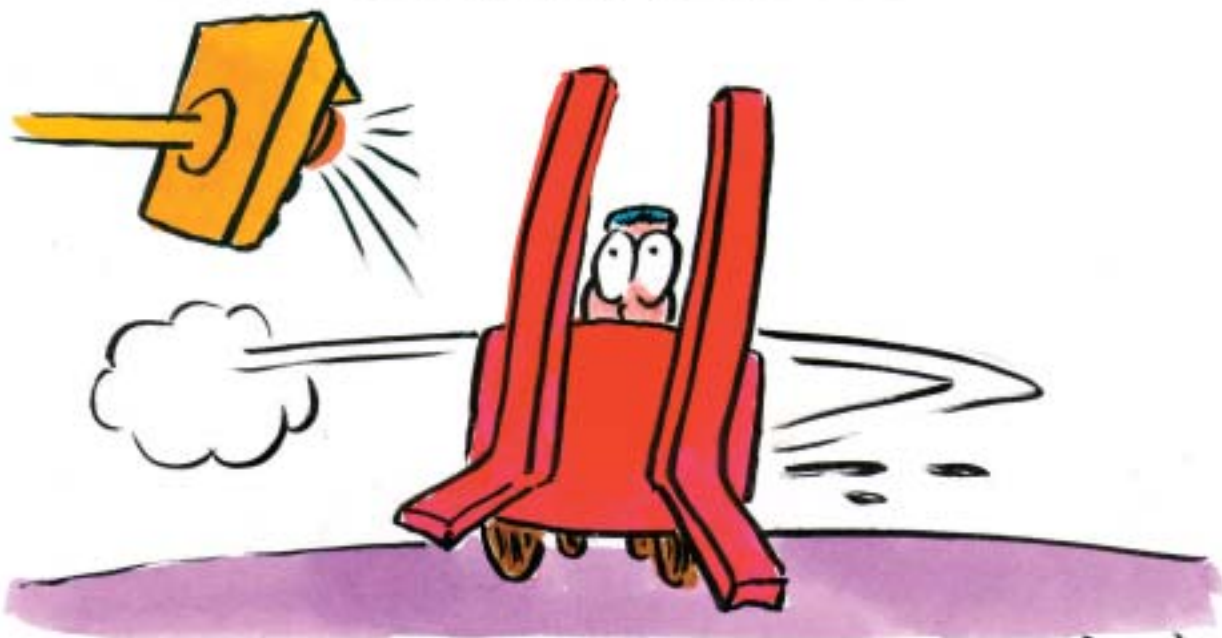
NOI ABBIAMO **IL**
PRODOTTO **PER**
LEI



UNA VOLTA CONCORDATO COSA
VUOLE SCATTO IMMEDIATAMENTE
A PRENDERLO..



SÌ MA RIMANI LUCIDO...



SONO SECONDI PREZIOSISSIMI
IN CUI DEVI PENSARE COS'ALTRO
GLI PUOI VENDERE...

COSÌ QUANDO GLIELO APPOGGI
SUL BANCO...



SCATTA L'INTERVISTA!

PER ESEMPIO
GLI ACCESSORI
CE LI HAI?!



ACCESSORI?
QUALI?

COME SAREBBE A DIRE "QUALI"?
MA NATURALMENTE GLI ALLEGATI
AL PRODOTTO CHE HAI APPENA
ACQUISTATO



SE LI PRENDI
TUTTI FORSE
HAI LO SCONTO
QUANTITA'

E QUESTO REGALINO, LO SAI...
LA CONCORRENZA NON LO FA

A ME TUTTI STI FROCJI
NUN ME CONVINCONO
ER BANCONISTA DEVE PUZZA'



IO NA VORTA VENNEVO PURE LI SORCI

MO' INVECE CO' A SCUSA DER BANCO
PULITO, DER CAMICE, DE PARLA' BENE
... MA PARLAMOCE CHIARGO

ANDO SO' ANNATI A FINI'
STI MIGNOTTONI DE CLIENTI

?



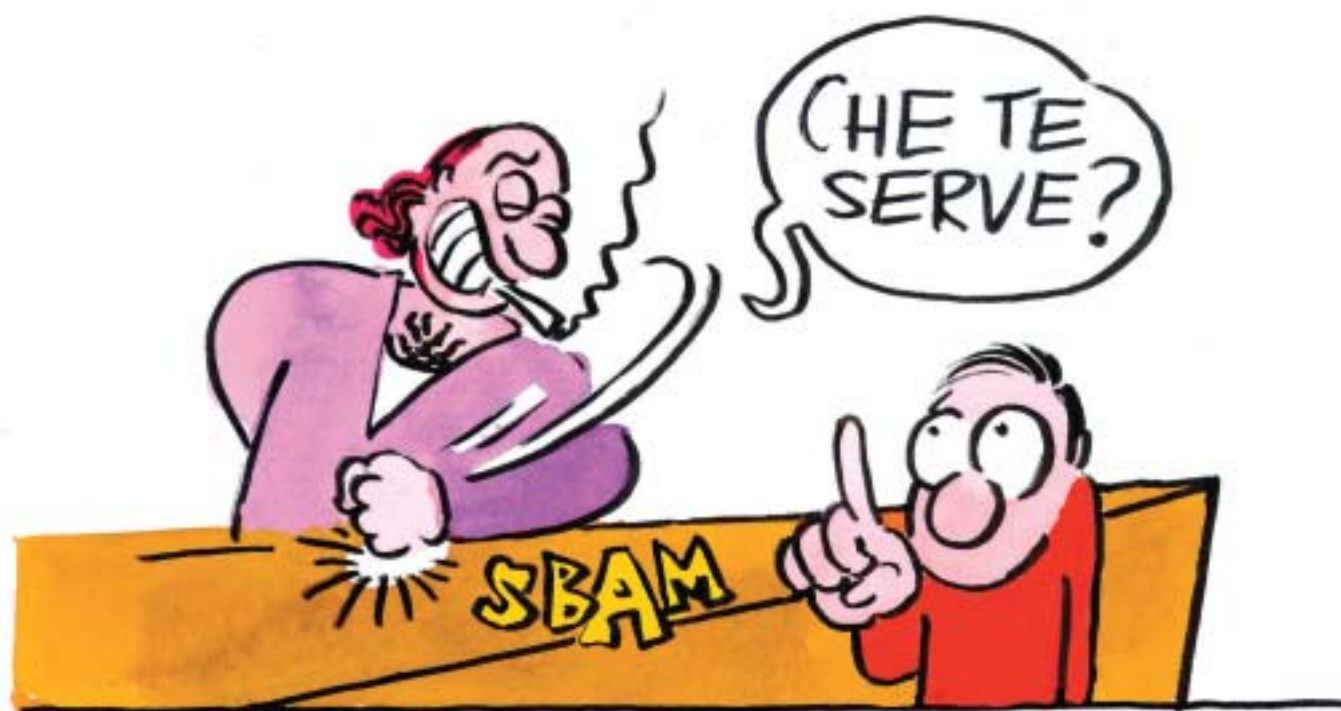
L'ULTIMO È SORTITO
NA SETTIMANA FA... ME SO LAVATO
S BARBATO, TUTTO IN ORDINE
COME DA COPIONE (VE POSSINO...)



L'HO ACCOLTO



L'HO ASCORTATO



ME SO ASSICURATO CHE NON
FOSSE UN PEZZENTE...



GLI HO FATTO VEDE' TUTTO
STO BEN DI DDIO

A' COSO, VI È QUÀ VI È
CHE MOTE FACCIU
SOGNA'



AO'

M'HA FATTO TIRA' FORI TREMILA
ARTICOLI E M'HA MOLLATO...



SO FINITI
I TEMPI
DE NA VORTA

NO CARO

QUANDO SI PARLA DI SOLDI
IL TEMPO E' UNO SOLO, ED E'
PRESENTE



OCCHÈI
PACE.

ASCOLTARE NON BASTA
DEVI CAPIRE →

I CLIENTI NON SONO
TUTTI UGUALI...

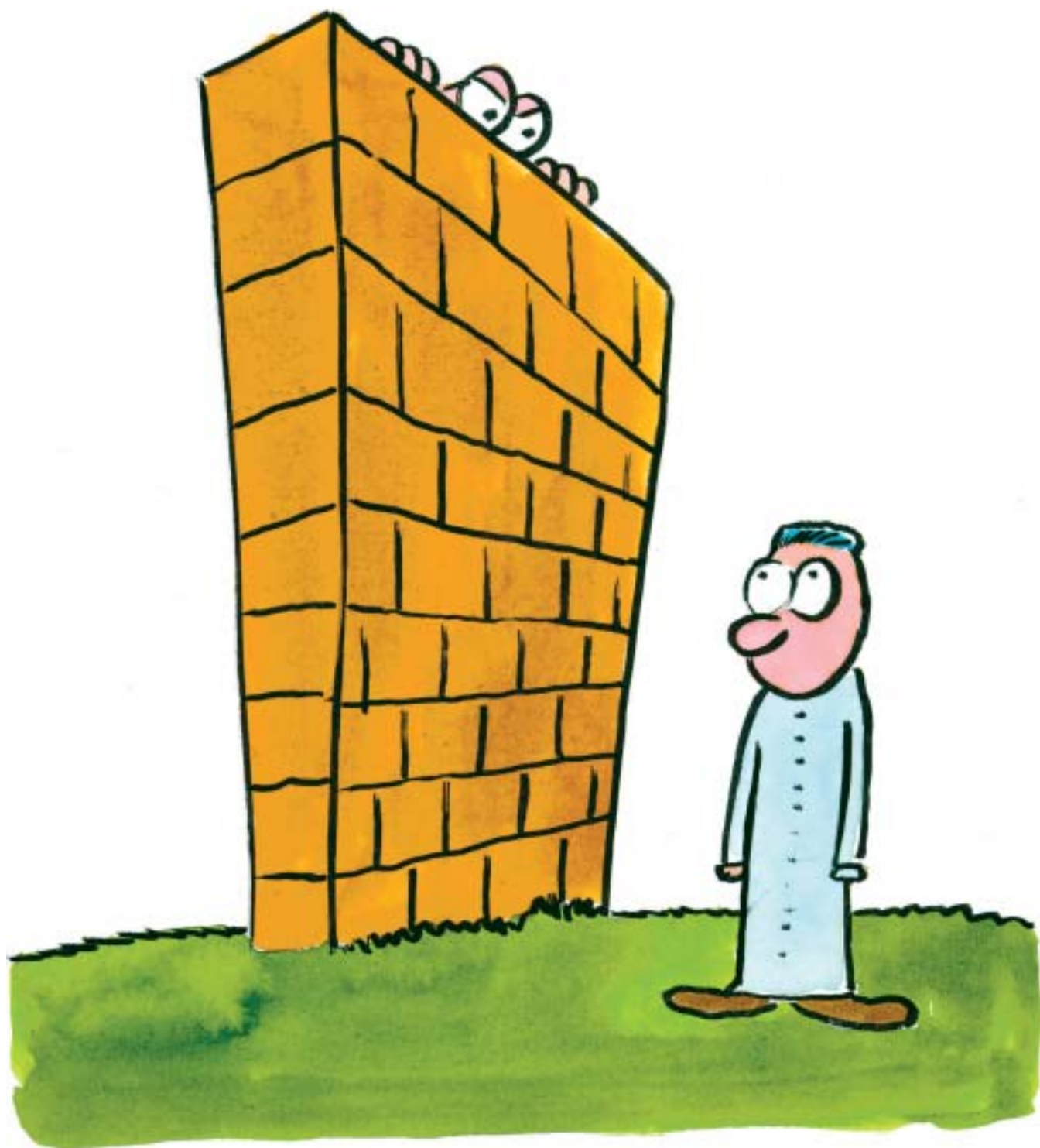


...MA TU DEVI FARGLI CREDERE
CHE LO SONO, ANCHE PERCHÈ
IN FONDO QUALCOSA LI ACCOMUNA:

PAURE



PREGIUDIZIO



DUBBIO



DELUSIONE



DA QUESTE CARENZE
NASCONO I BISOGNI



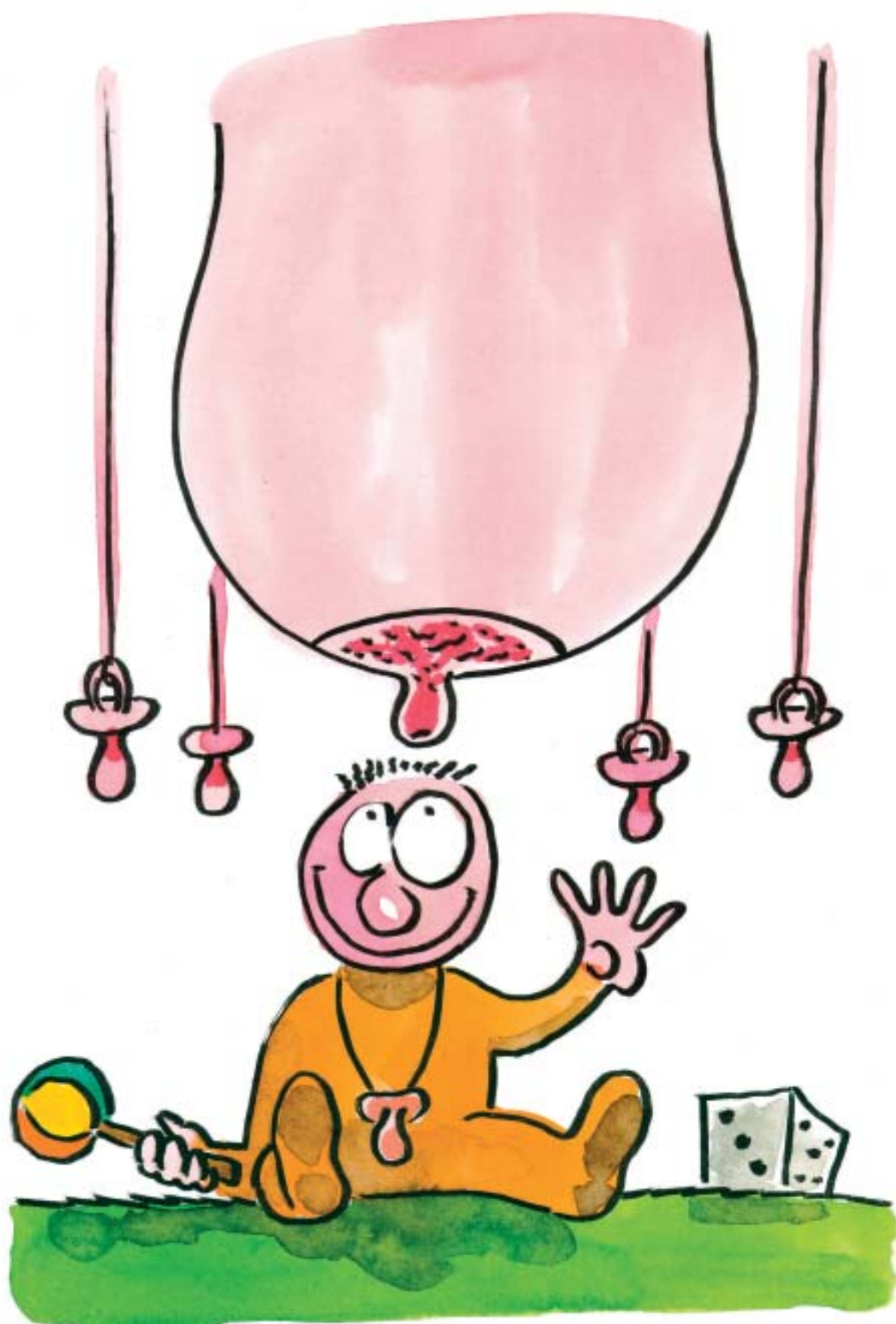
SICUREZZA



STIMA E RICONOSCIMENTI



FIDUCIA



SUCCESSO



A QUESTO PUNTO IL
BANCONISTA VERO
HA LA SOLUZIONE IN MANO



...E SE DAVVERO
CI CREDI...



TU PUOI SPALANCARE LE
PORTE AI SOGNI DEL CLIENTE



TU PUOI ESSERE UNA
NUOVA REALTA'

CALMA CALMA
UNO ALLA
VOLTA



MA SE NON INDIVIDUI
IL SUO PROBLEMA

...



SE NON LO
ANALIZZI



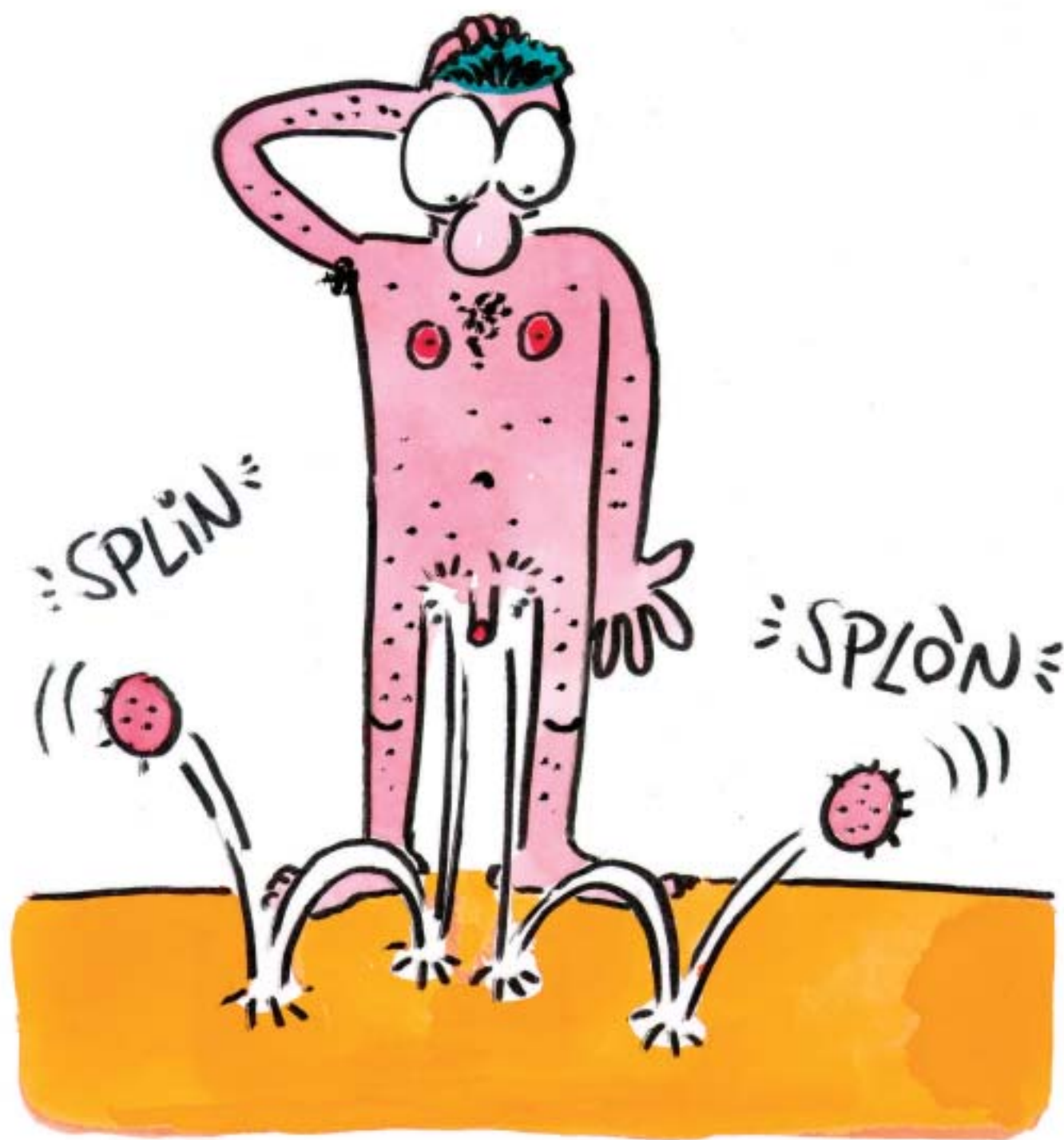
SE NON RIESCI
A SCAVALCARE LE
SUE AUTODIFESE



SE TI ARRENDI
ALLE SUE OBIEZIONI



CHE TE NE FAI
DELLE MOTIVAZIONI?



CHE TENE FAI
DEL MAGAZZINO?



CHE SE NE FA
DI TE
L'AZIENDA?



SE NON VUOI ESSERE
UN DEPOSITO
MERCÌ...



DEVI ESSERE
PROPOSITIVO!!!

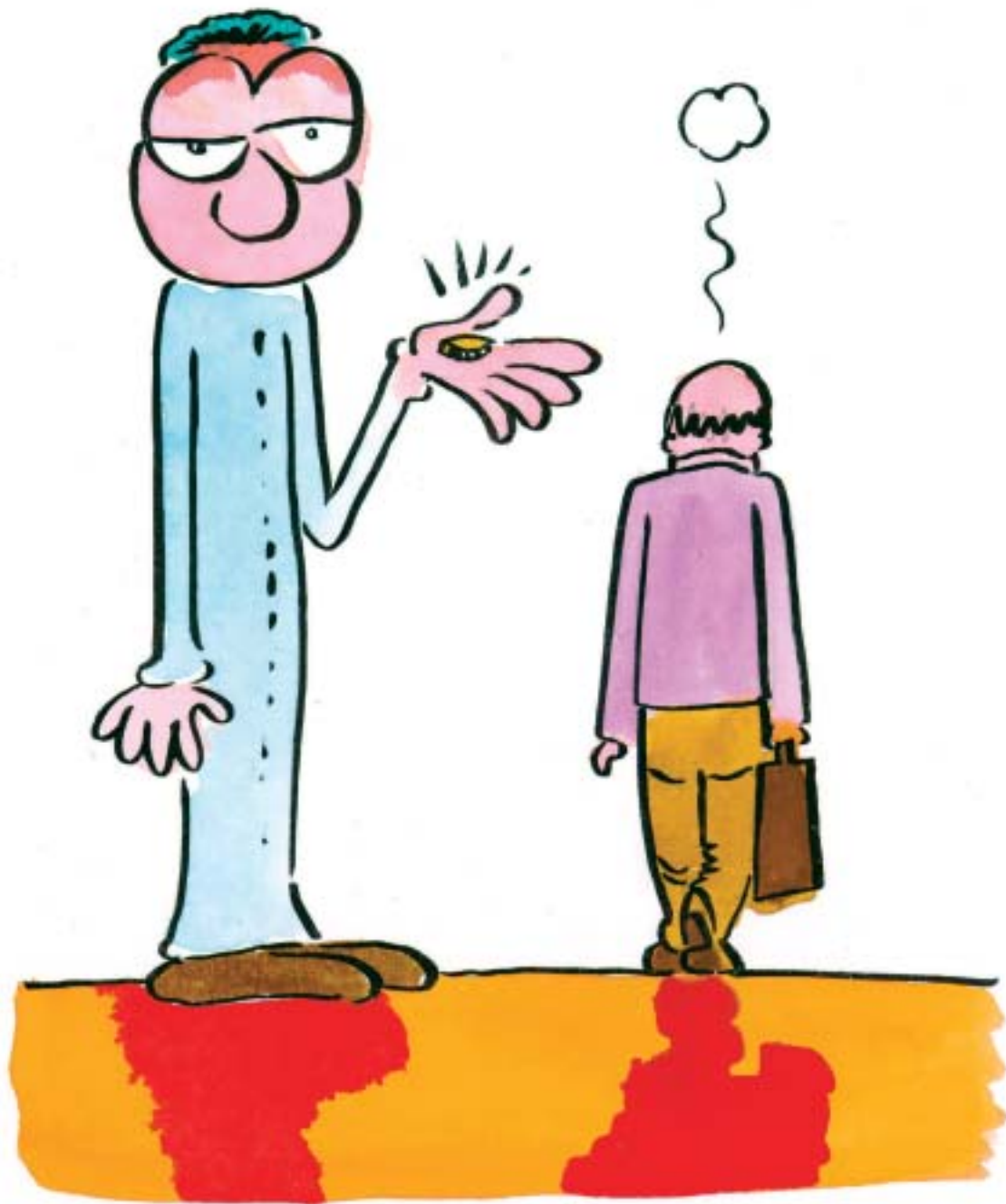




O FORSE NON GLI HAI DETTO
ABBASTANZA?



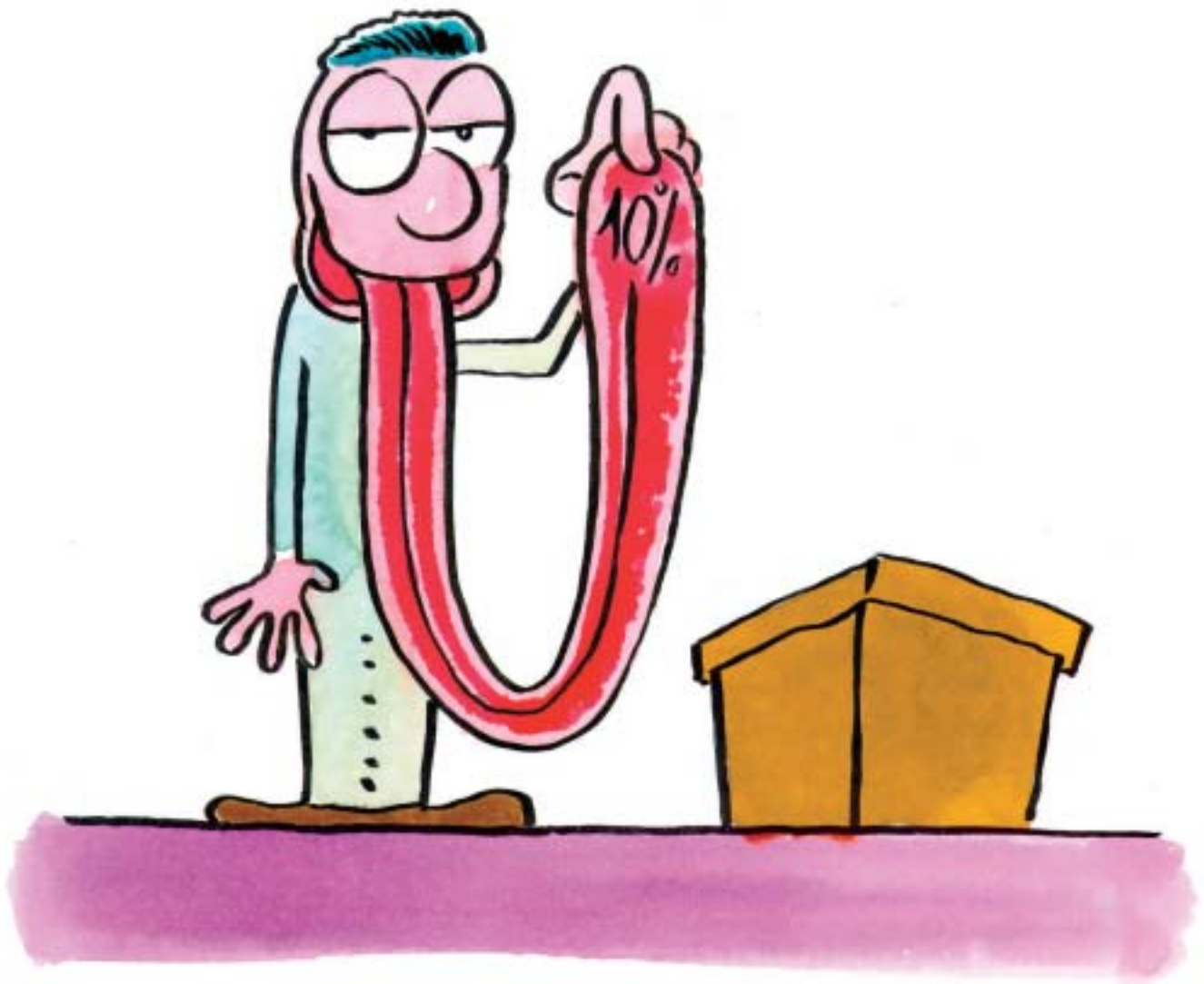
FORSE NON SEI
STATO
CONVINCENTE



FORSE TI GIRAVANO
PER I FATTI TUOI ED
HAI MANDATO TUTTO
A RAMENGO ...



FORSE PENSAVI
BASTASSE SBATTERGLI
IN FACCIA UNO SCONTO...



FORSE
QUELL'OBIEZIONE TI
HA COLTO IMPREPARATO



FORSE NON SEI STATO
ESAURIENTE NELL'ELENCO
DEI SERVIZI CHE SOLO
LA TUA AZIENDA
PUO' DARE...



FORSE NON SEI STATO
MOLTO ACCOGLIENTE...

DIMME TUTTO
A BONÒMO...



FORSE HAI PERSO
TEMPO IN
CHIACCHIERE...



FORSE PENSAVI FOSSE
SCONTATO CHE QUEL CLIENTE
COMPRASSE DATE...



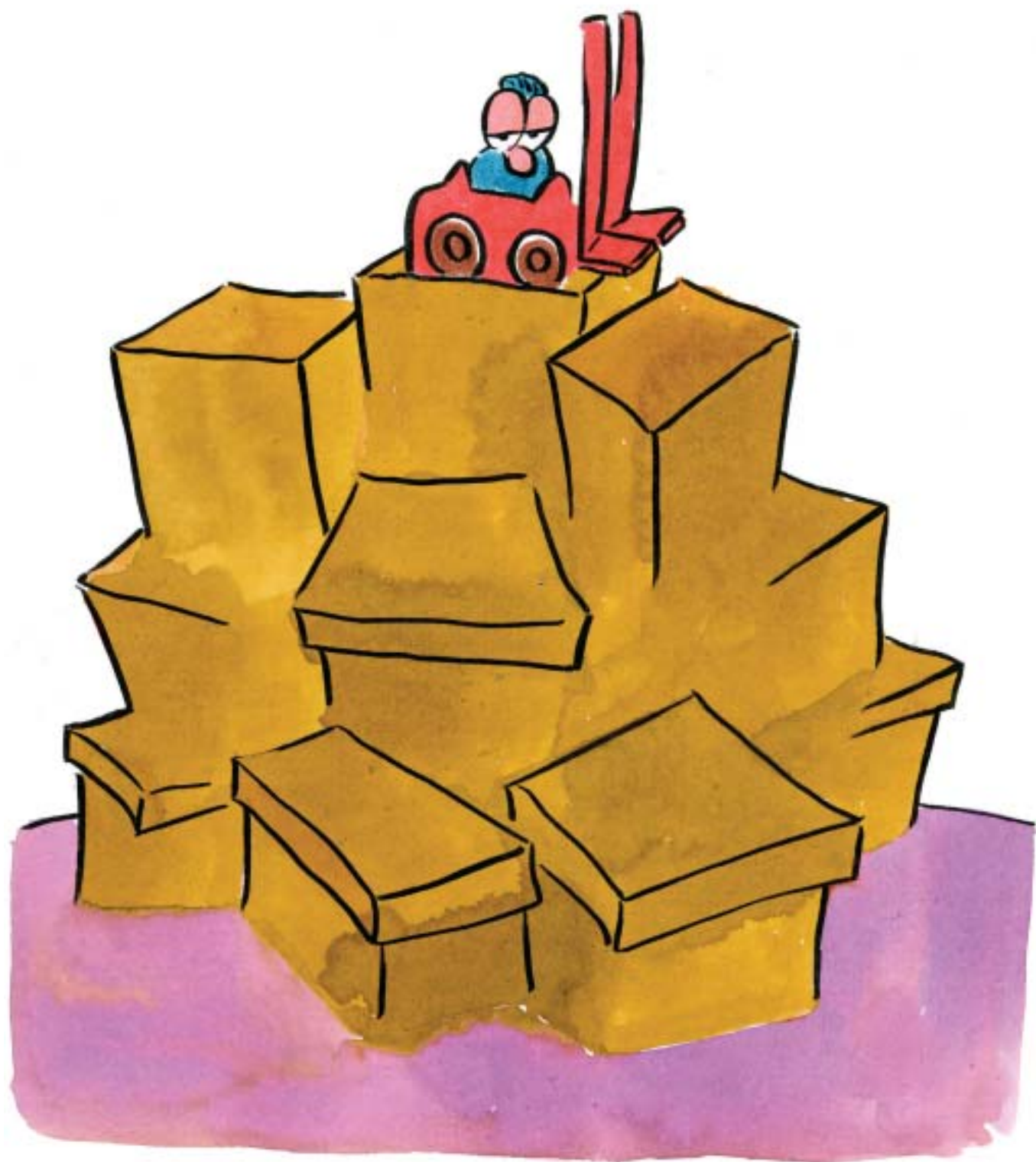
FORSE HAI DATO VALORE
SOLO AL PREZZO



FORSE NON SEI STATO
PUNTUALE...



FORSE IL MAGAZZINO
E' SOTTOSOPRA...



FORSE È ORA DI
CAMBIARE LA TUTA...



FORSE HAI SBAGLIATO
STRATEGIA...



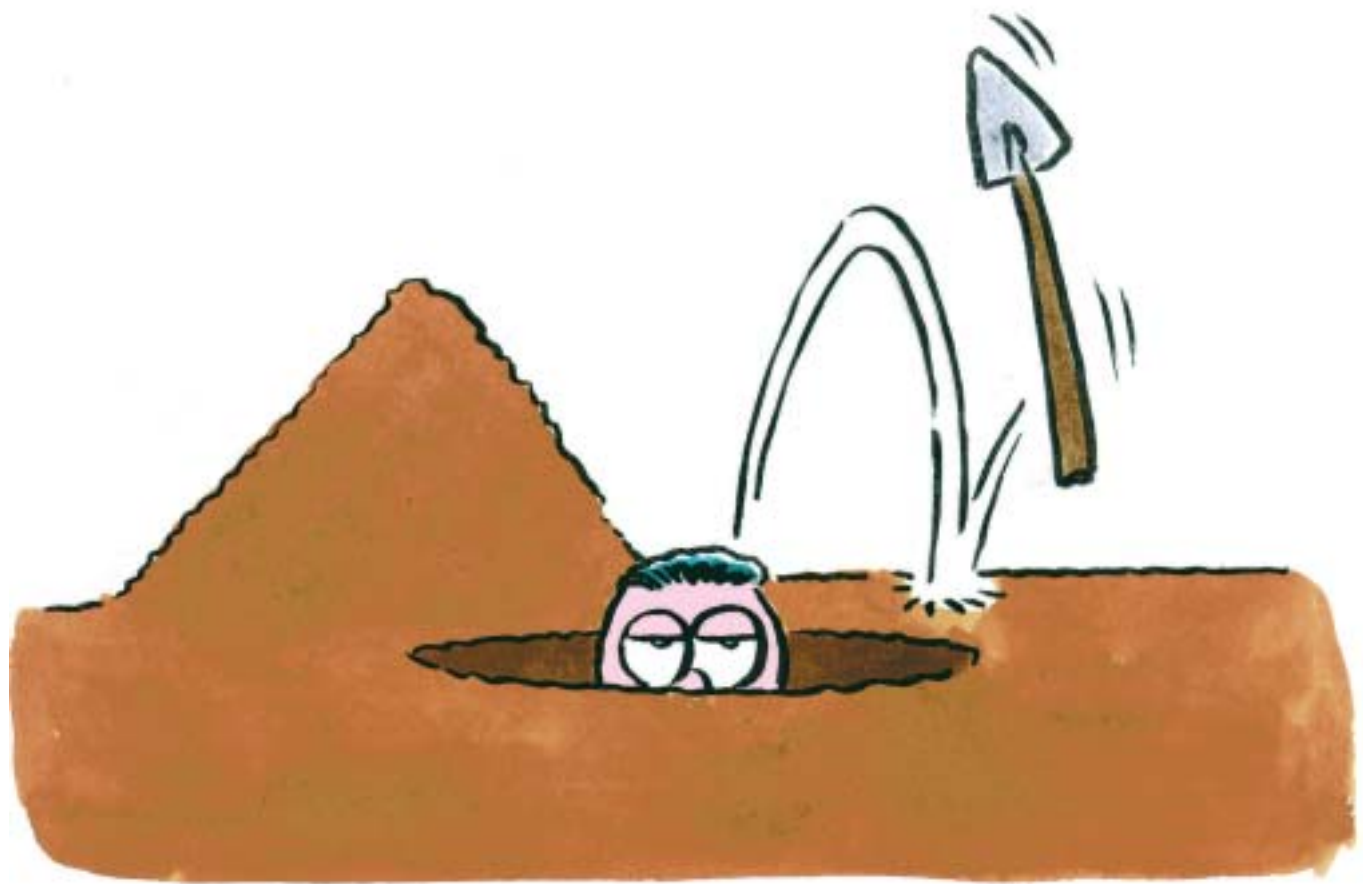
FORSE HAI CREATO
TU IL PROBLEMA
AL CLIENTE...



FORSE TI SEI ACCONTENTATO
DI UN ORDININO...



FORSE NON DAI
ABBASTANZA VALORE
A TE STESSO...



SEI SICURO CHE IL CLIENTE
E' DEL TUTTO SODDISFATTO?



OPPURE SI È DATO ALLA
CONCORRENZA?



PENSAVI DI ESSERE
L'UNICO?



PENSAVI NON FOSSE
IMPORTANTE CONOSCERE
LA SUA CARRIERA E LA
SUA POSIZIONE?



PENSAVI AI SOLITI
RIVALI, INVECE
QUESTO E' NUOVO?



PENSAVI DI CONOSCERE
i SUOI PRODOTTI?



PENSAVI DI CONOSCERE
i SUOI PREZZI?



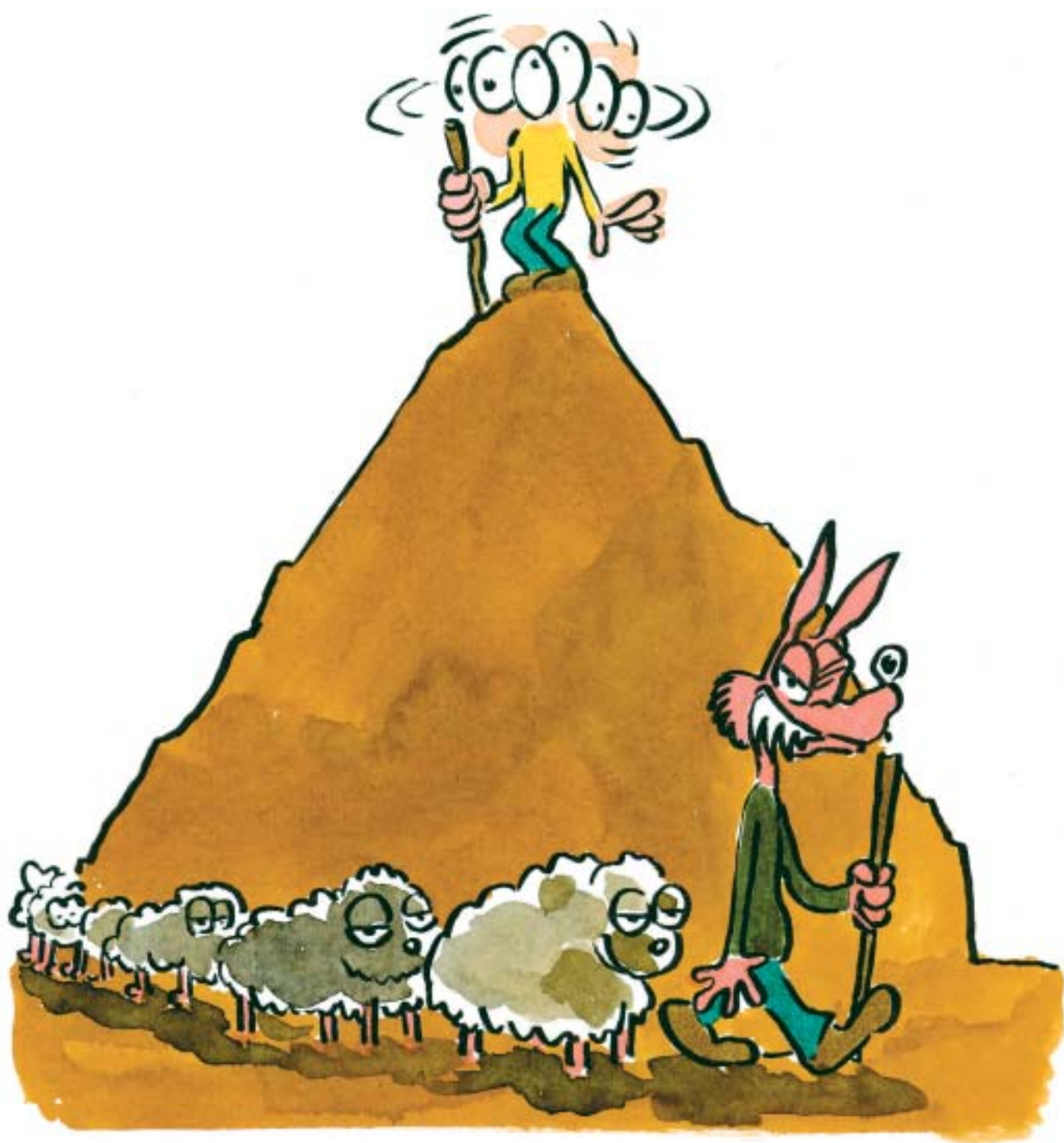
PENSAVI DI CONOSCERE
LE SUE PROMOZIONI?



PENSAVI DI CONOSCERE
I SUOI VANTAGGI E
SERVIZI?



ALLORA PERCHÈ IL TUO
CLIENTE ADESSO È
SUO?



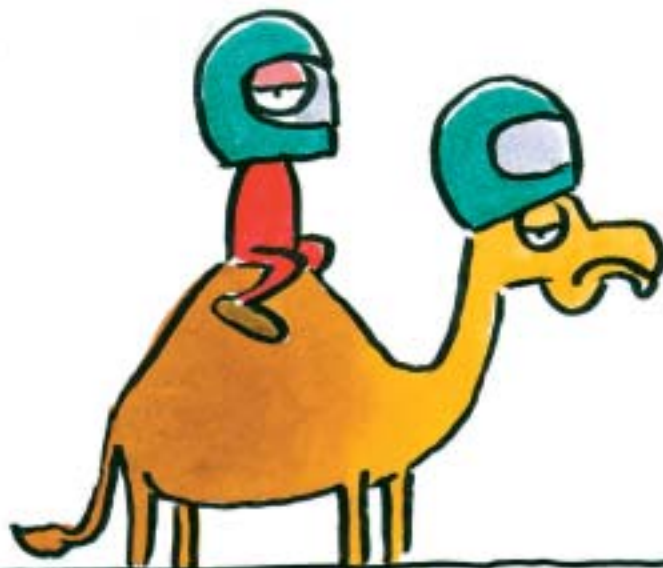
PERCHÈ NON HAI
IMPARATO DAI SUOI
PUNTI DI FORZA?



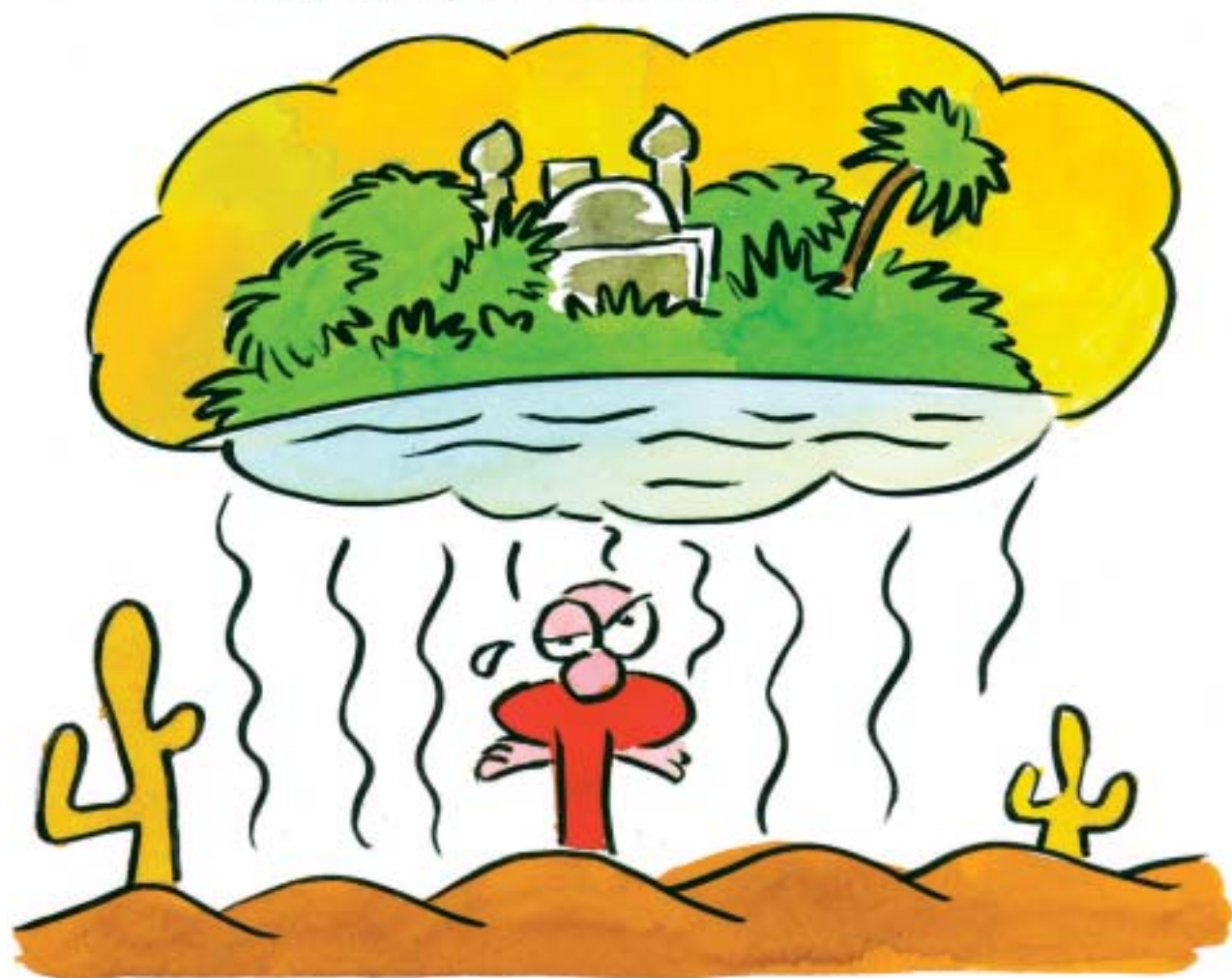
PERCHÈ NON HAI
SFRUTTATO I SUOI
PUNTI DEBOLI?



È ORA DI CAMBIARE
MARCIA



IL CLIENTE È SEMPRE PIÙ
DISILLUSO



NON VUOLE SPENDERE



VUOLE INVESTIRE...



NON VUOLE COMPRARE...



VUOLE SCEGLIERE ...



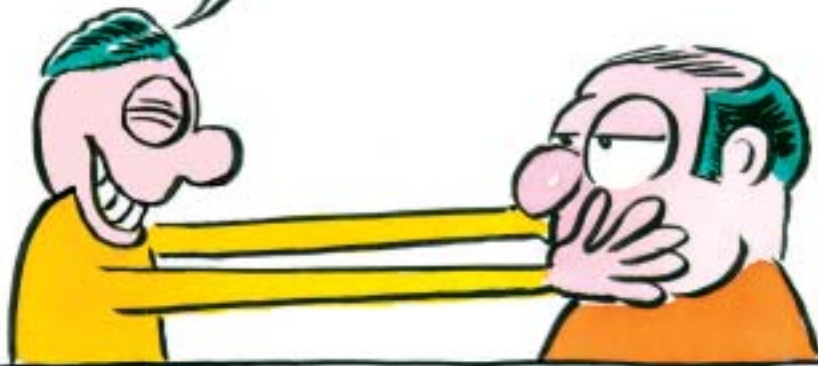
NON VUOLE ESSERE
FREGATO...



VUOLE ESSERE UNTO



CARO CLIENTE, OGGI È PROPRIO
IL TUO GIORNO FORTUNATO



LA NOSTRA AZIENDA HA DECISO
DI FARTI CRESCERE



PER SENTIRTI SEMPRE
PIU' VICINO



NUOVE ARGOMENTAZIONI



NUOVI SERVIZI



ESCLUSIVE



E ADESSO
DAGLI LA MERCE
CHE VOLEVA...



DALL'INTERVISTA HAI CAPITO
CHE POTEVI SPINGERE
ALTRI PRODOTTI? **VAI**



PRODOTTI IN
SVENDITA

IN OFFERTA!



PROMOZIONI



E MO' MI FO' PAGARE, E POI
UN BEL CALCIO IN CULO



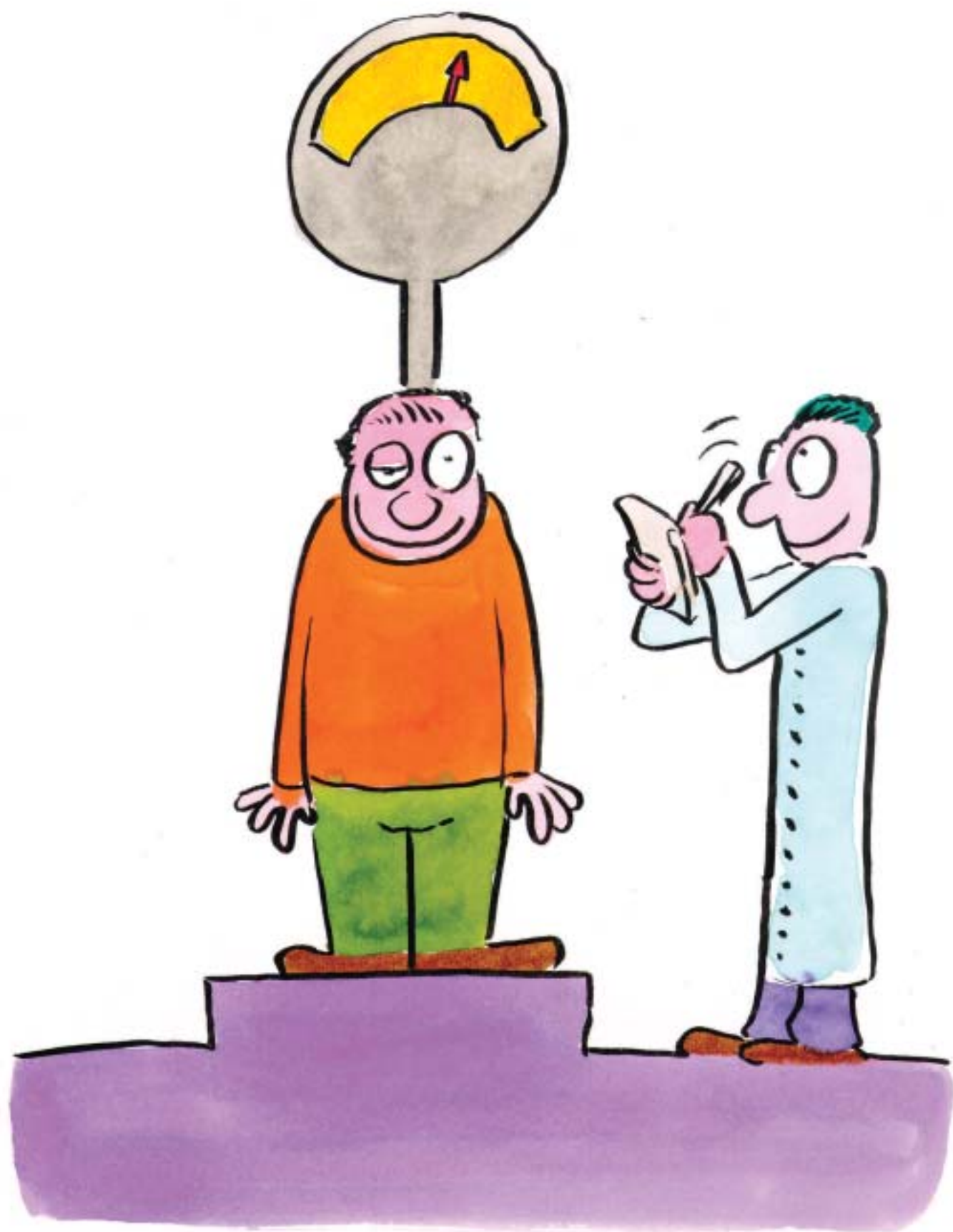
NO!

PRIMA CONTROLLA DI NON AVERE
ALTRI CLIENTI CHE ASPETTANO
SE C'È TEMPO, NON MOLLARLO
ANCORA...

CAFFETTINO?



CONTROLLA SE IL
CLIENTE È CREDIBILE



CONTROLLA SE È
NEL FIDO



CERCA DI TRATTENERLO
PER CARPIRE INFORMAZIONI
RELATIVE AI SUOI POTENZIALI
BISOGNI CHE NOI POSSIAMO
OVVIAMENTE SODDISFARE



SE HAI UN RAPPORTO
CONFIDENZIALE, PORTALO IN
MAGAZZINO A FARE UN
GIRETTO...



DUNQ... CHE GLI POSSO
RIFILARE?



NO CARO BANCONISTA...

LE COSE DA RIFILARE
SONO QUELLE SVENDUTE

...



E IL CLIENTE
LO DEVE SAPERE

SE IL CLIENTE CI RIPENSA?



SE MI VA IN CRISI A COSA
QUASI FATTA?



NON PERDERE ASSOLUTAMENTE
IL CONTROLLO, O TUTTO QUELLO
CHE HAI OTTENUTO ANDRÀ
INESORABILMENTE A RAMENGO!!!

SORRIDERE



RASSICURALO DELL'ACQUISTO FATTO



COMPLIMENTARSI PER LA SCELTA FATTA...



AIUTARLO A CARICARE
LA MERCE CONTROLLANDO
BENE L'IMBALLO...



CONTROLLARE BENE CHE
I PRODOTTI IN CONSEGNA
NON ABBIANO DIFETTI



BOLLA DI CONSEGNA O
FATTURA, POI UN CORDIALE
RINGRAZIAMENTO



A QUESTO PUNTO, QUATTO
QUATTO, RIENTRI IN
MAGAZZINO



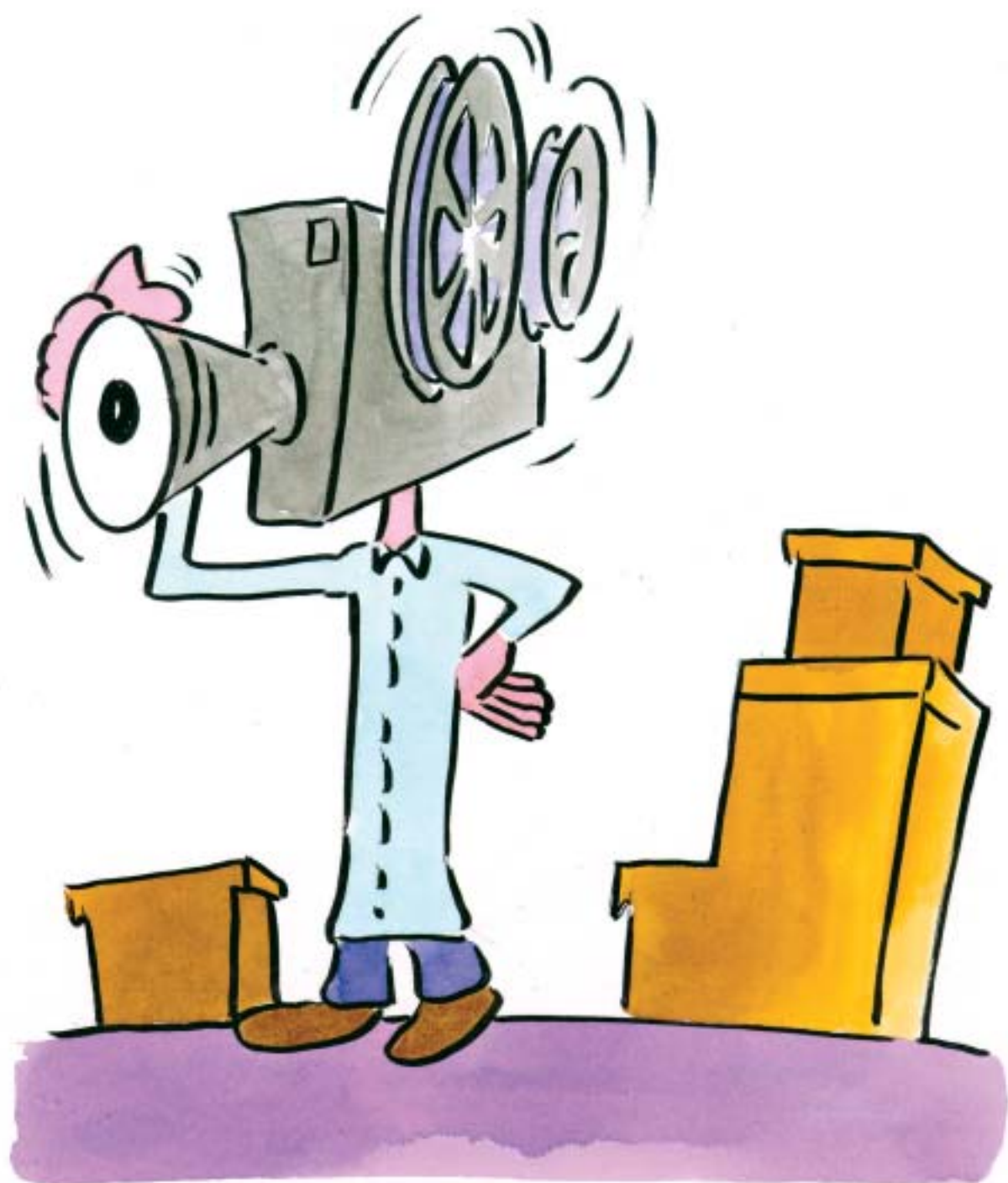
EVVAiii



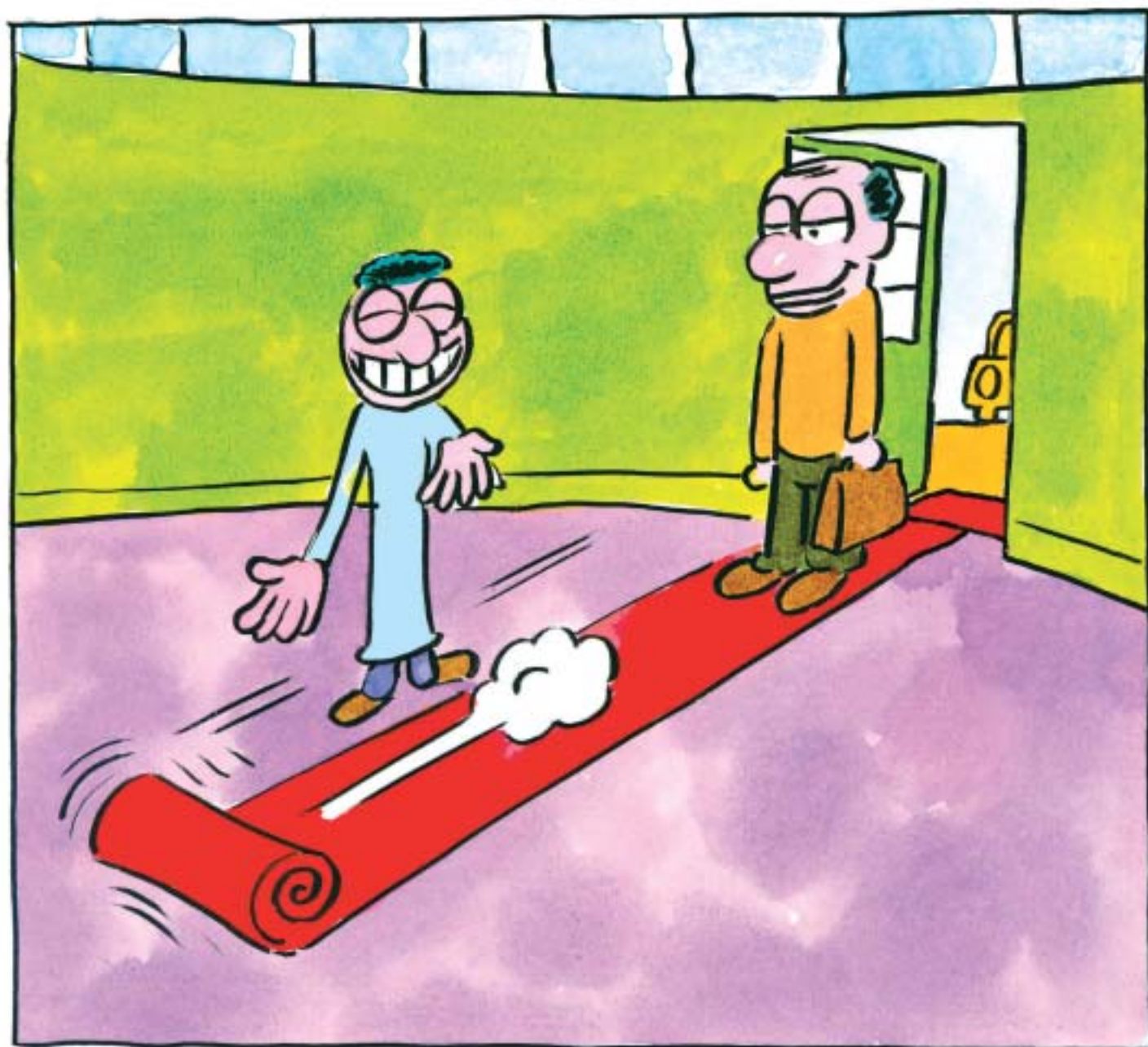
ASPETTA A CANTARE...



SE SEI UN VERO BANCONISTA
DEVI RIASSUMERE
MENTALMENTE LE FASI
DELL'INCONTRO...



COM'È ANDATA LA
PRESA DI CONTATTO?



COM'È ANDATA
L'INTERVISTA?



TI HA DETTO
PROPRIO TUTTO?



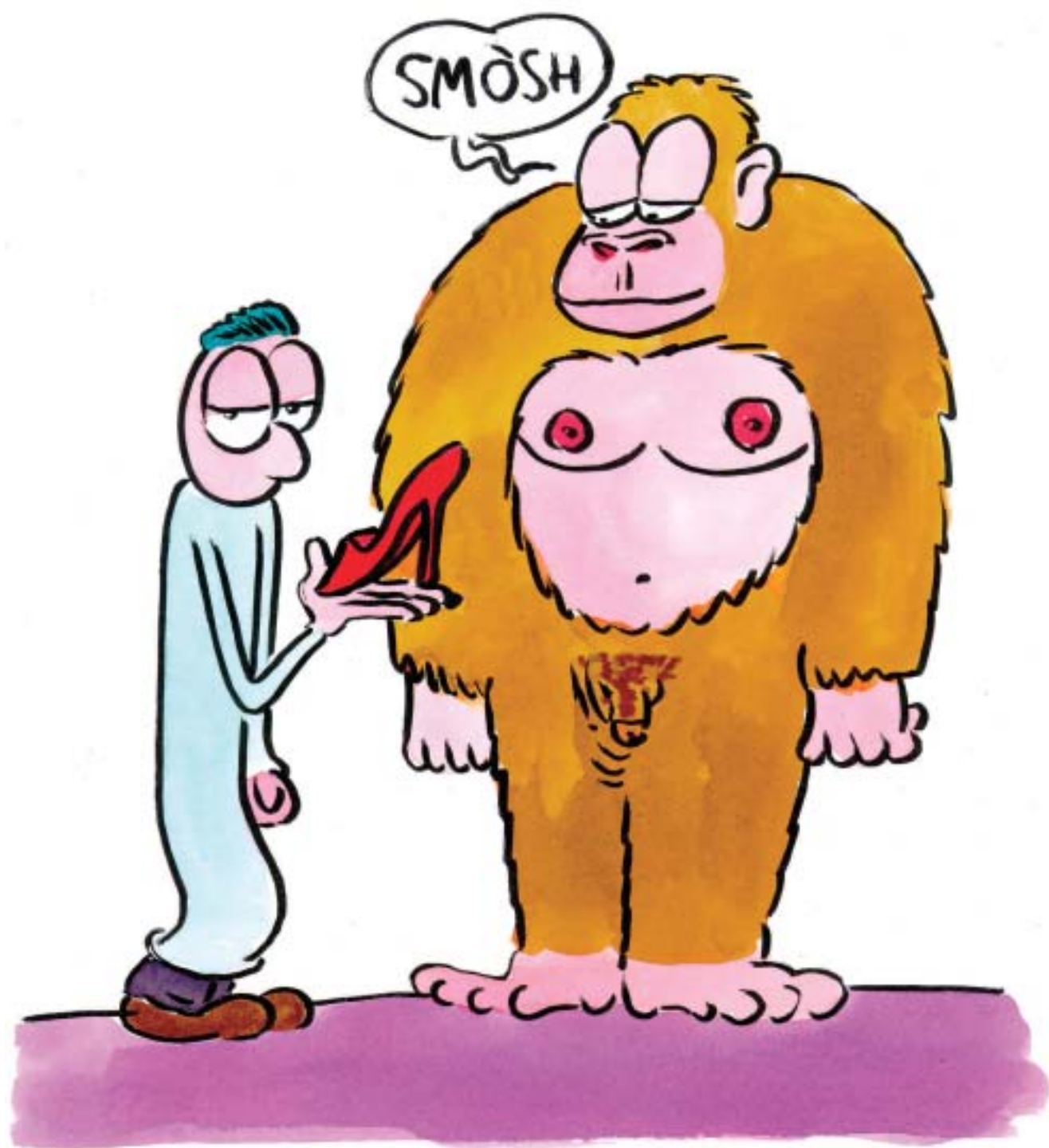
HAI TARATO IL
SUO POTENZIALE?



È SCATTATO IL
FEELING?



GLI HO PROPOSTO
I PRODOTTI GIUSTI?



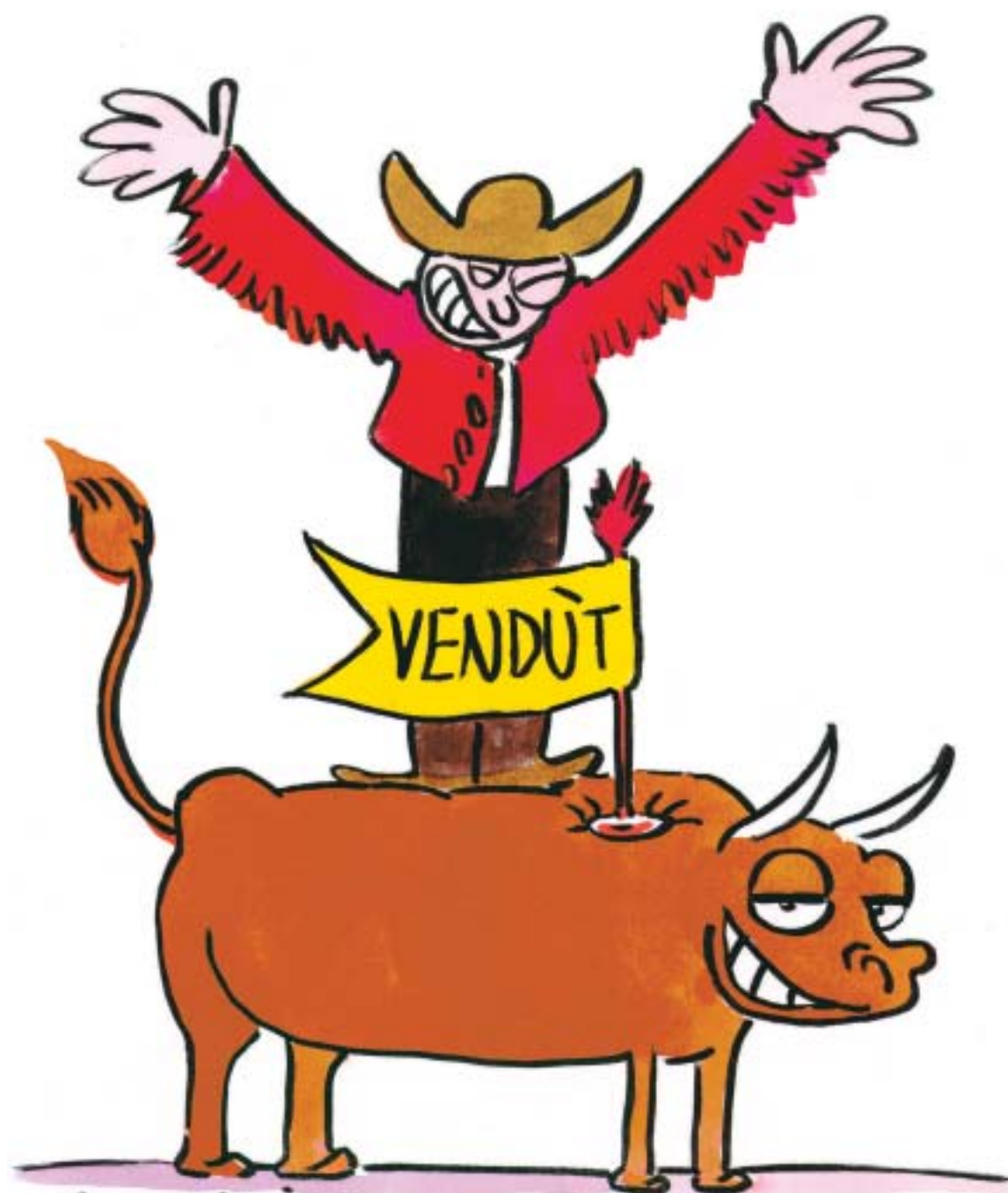
GLI HO DATO
INFORMAZIONI SULLE
PROMOZIONI?



GLI HO PARLATO
DEI VIAGGI PROPOSTI
DALL'AZIENDA?



ADESSO HAI VERAMENTE
FATTO CENTROO!!!



FATTI I COMPLIMENTI
E CARICATI PER IL
PROSSIMO INCONTRO...

E SE QUALCOSA NON
HA FUNZIONATO?



PER I MIRACOLI FAREMO
UN CORSO SPECIFICO
MA GLI SFIGATI NON
SARANNO AMMESSI...

SOLO SE SAPRAI
RICONOSCERE I TUOI
SBAGLI...



IMPARERAI A NON
CONFONDERLI CON LE
INTUIZIONI...



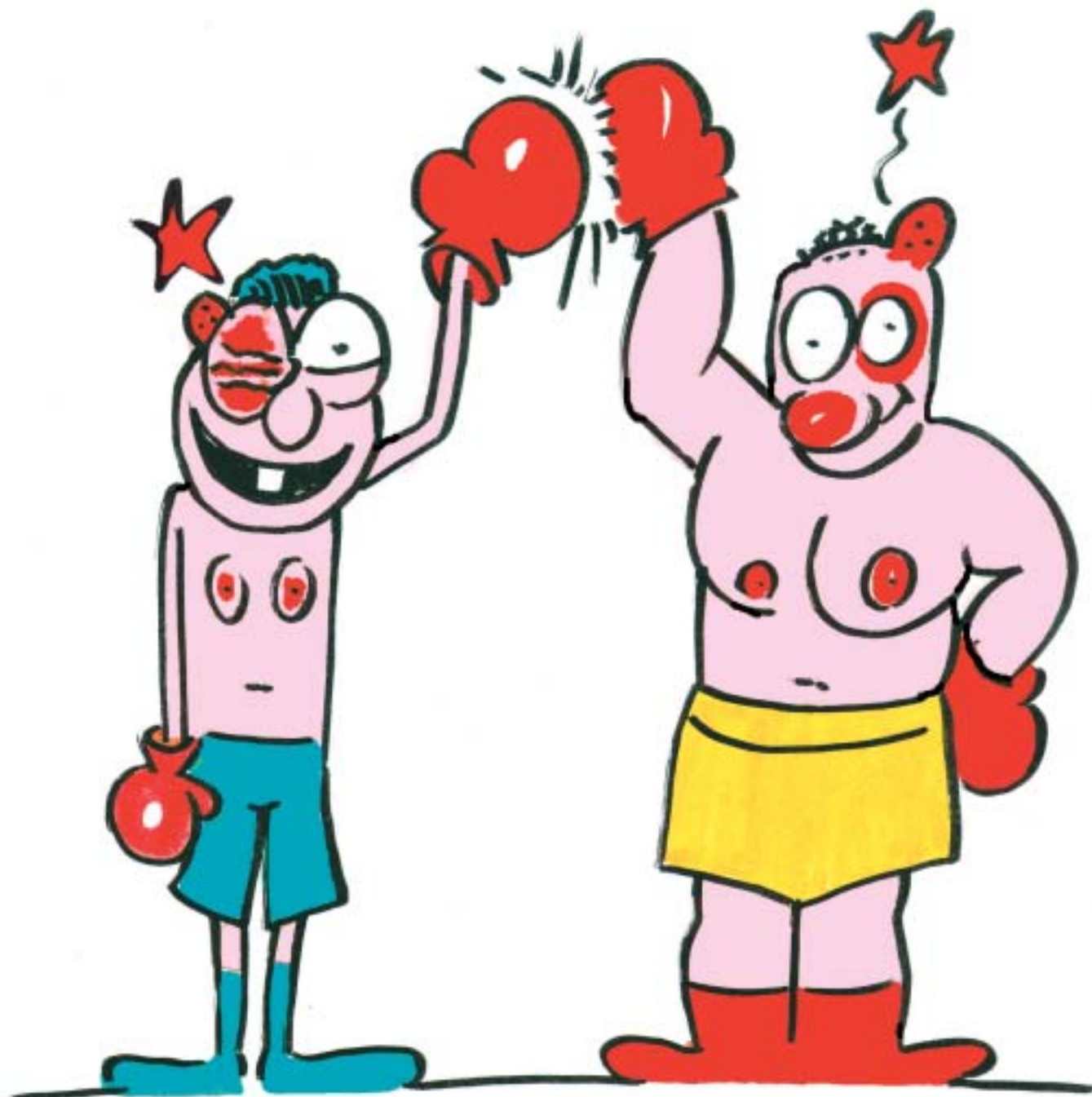
ALLORA SEI PRONTO PER
IL CLIENTE SUCCESSIVO?



MAI DIRE **ORMAI**



OCCHIO AL BANCO!



SE VUOI CREDERCI...