

Dispensa 1 – I 3 errori che bloccano le vendite di tutela legale

■ Errore 1: Presentare la tutela legale come una spesa extra e non come una soluzione ai problemi concreti.

■ Errore 2: Parlare di clausole tecniche e articoli di legge senza esempi pratici: il cliente non capisce e si disinteressa.

■ Errore 3: Non fare educazione preventiva. Se il cliente non sa a cosa serve, non comprerà mai.

■ Ricorda: la vendita parte dalla consapevolezza. Senza educazione, non c'è conversione.