

BUSINESS COACH

A black and white portrait of a man with a beard and glasses, wearing a patterned blazer and a sweater, sitting and smiling. The background is black.

Vincenzo
gengaro



Vincenzo gengaro

**“Il consulente d’impresa che ha
formato oltre 1.000 agenti e
incrementato i fatturati in azienda per
oltre 200 milioni di euro”**

La Repubblica

+ 22 ANNI
di esperienza

*nel settore della vendita per imprenditori e multinazionali di
ogni settore*

+ 200 MILIONI
di fatturato
aziendale

*generati per conto dei suoi clienti grazie ai suoi insegnamenti
messi in pratica*

autore del libro
BEST SELLER

*tecniche e modelli linguistici per eccellere nel mondo della
vendita di prodotti o servizi*

+ 1000 ORE
di consulenza

*erogate nel corso dell’ultimo anno a venditori, professionisti e
imprenditori*

la Repubblica

Panorama

Rai News 24







Formazione

Comprendo le sfide uniche che venditori, imprenditori, consulenti, agenti di commercio e rappresentanti affrontano ogni giorno. Per questo motivo, ho sviluppato un programma di formazione che fornisca gli strumenti necessari a trasformare ogni interazione in un'opportunità di vendita!



Consulenza

Ogni azienda è un mondo a sé! Affidarsi solo alla formazione, nell'intento di migliorare le proprie performance, potrebbe rivelarsi una mossa azzardata. Crea il processo di vendita, sviluppa una nuova strategia commerciale o rendi più efficiente l'ecosistema esistente.



Public Speaking

Nel mondo della vendita la capacità di comunicare efficacemente non è solo un vantaggio, è una necessità. In un mercato sempre più selettivo, dove il cliente ha sempre meno tempo, sapersi accaparrare la sua attenzione nelle prime battute è fondamentale.



Carisma & Leadership

Nell'era della produttività, in un momento storico in cui il fatturato rappresenta l'unico e solo obiettivo aziendale, è fondamentale individuare una risorsa in grado di tracciare le linee guida da seguire e di valorizzare le abilità di ogni individuo a disposizione.



il mio
metodo EQS

Metodo EQS

EQS è il mio personale metodo di vendita.

Lo stesso già utilizzato da altri 1.000 professionisti per gestire qualsiasi trattativa commerciale e ottenere fino ad 8 sì su 10 clienti incontrati.

Un approccio alla vendita che si basa su un mix di modelli comportamentali che ho studiato nel tempo e che mi hanno permesso di raggiungere i 200 milioni di euro di fatturato.

EQS, il modello numero 1 per...

Gestire con autorevolezza
trattative commerciali

in qualsiasi settore, prodotti o servizi, anche in un mercato ad alta concorrenza.

Entrare in rapport
istantaneo

con il tuo interlocutore. Ispira fiducia già delle prime battute ed accedi, in breve tempo, alla "sala dei bottoni" del tuo cliente.

Leggere il tuo
interlocutore

anticipando qualsiasi obiezione e abbattendo, in modo definitivo, qualsiasi barriera anti-venditore.

Ecco alcuni CASI STUDIO



“MAGIA ARREDAMENTI” (arredo cucine)

Come il protocollo EQS ha aumentato il tasso di conversione dal 30 all'80% e la marginalità dal 35 al 55% in un settore martoriato dalle chiusure!

Analisi del mercato e estrazione dei fattori differenzianti - sviluppo processo di vendita - creazione nuovo modello trattativa commerciale - affiancamento rete vendita



“ABF ITALIA” (trasporti e logistica integrata)

incremento del +67% del fatturato relativi al trasporto su gomma (da 2.4 mln di euro a 5.7 mln) e incremento della marginalità dall'8,9% al 18,81% in 18 mesi di attività.

Gestione e ottimizzazione dei processi aziendali - sviluppo nuova proposta commerciale - creazione sequenza email di vendita - affiancamento rete vendita



“PUNTO NET” (formazione professionale)

Da 0 a 1.4 milioni di euro di corsi di formazione venduti in un solo anno di attività ed in un mercato ad altissima concorrenza!

Analisi del mercato e estrazione dei fattori differenzianti - creazione catalogo prodotti - creazione offerta commerciale - sviluppo processo di vendita - creazione modello commerciale - promozione



“BEAUTÈ” (estetica)

+200% di clienti nuovi acquisiti e +120% di fatturato nonostante il lockdown e in un settore martoriato dalle chiusure

analisi del mercato e estrazione fattori differenzianti - creazione nuova offerta commerciale - strategie promozionali per acquisizione nuovi clienti e per fidelizzazione

oltre ad aver collaborato con aziende come:

Autore del libro **BEST SELLER**

“TECNICHE E MODELLI LINGUISTICI PER
DIVENTARE NUMERI 1 NELLA VENDITA



DEFINIRE NUOVE STRATEGIE

Alla base di qualsiasi successo, personale e/o professionale, ci sono sempre una strategia ed un piano di azione. Scopri ciò che server oggi per migliorare, da subito, i tuoi risultati e conservarli nel tempo.

VENDERE CON IL MODELLO IACIA

Scopri come utilizzare il modello IACIA per condizionare e persuadere i tuoi potenziali clienti a pensarla come te.

UTILIZZARE IL POTERE DELLA MENTE

Scoprire cosa accade costantemente dentro di noi e nella mente del nostro acquirente è fondamentale per acquisire la consapevolezza che la nostra mente è lo strumento più prezioso che dobbiamo padroneggiare.



Non sarò mai appagato fin quando ci sarà anche una sola persona bisognosa di aiuto; una sola persona che non è ancora felice.

Il libro è di valido supporto per chi oggi punta ad eccellere nel proprio settore con l'intento di diventare il venditore più felice del mondo, indipendentemente dal settore in cui si opera e dalla esperienza maturata.



vincenzo

BENVENUTI A
VENDITA STRATEGICA

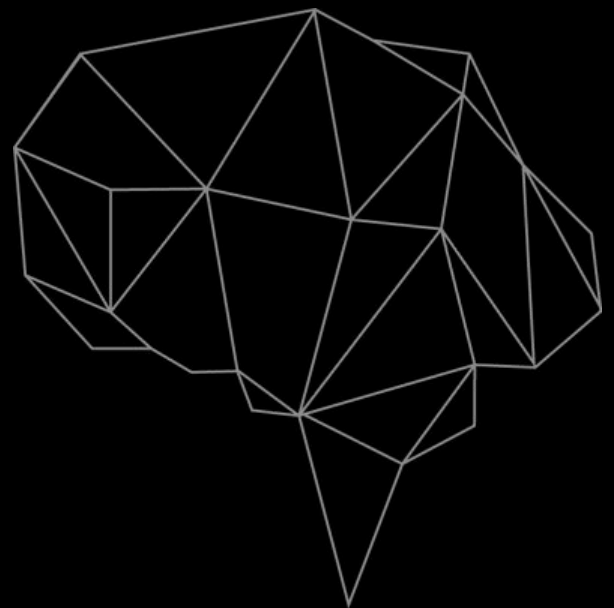
Relais
Ho
Cassi

vendita *strategica*

la soluzione ideata per agenti, consulenti e imprenditori di se stessi
che vogliono arrivare a siglare fino ad **8 trattative commerciali su 10**
anche in un mercato scettico ed alta concorrenza

*3 giorni di formazione
per scoprire come:*

- Individuare meglio il tuo **target**
- Tramutare ogni obiezione in ottime **opportunità di vendita**
- Gestire **qualsiasi trattativa** commerciale
- **Vendere** oggi in un mercato sempre più prevenuto e diffidente



Chi sono

Dal 1999 mi sono dedicato a perfezionare le arti della vendita e della comunicazione.

La mia carriera ha iniziato a prendere forma subito dopo il diploma, quando ho esplorato il mondo del marketing digitale e della SEO con Madri.com.

Da quel momento, il mio percorso è stato un continuo arricchimento di competenze e esperienze.

Nel 2005, ho avuto l'opportunità di approfondire le mie conoscenze di marketing a Malta, sotto la guida di Italo Cillo, uno dei massimi esperti di info marketing.

Questa esperienza è stata un trampolino di lancio che mi ha portato, nel 2008, a Londra per un corso di formazione full immersion di sette giorni con Anthony Robbins, un'esperienza che ha trasformato il mio approccio alle vendite.

Nel 2016, ho partecipato a un corso avanzato di negoziazione, imparando direttamente da esperti di fama mondiale come Matteo Monterlini, Jack Cambria e Stuart Diamond.

Ogni giorno, il mio obiettivo è quello di trasmettere il mio sapere attraverso formazioni che non solo insegnano a vendere, ma a trasformare la vendita in un'arte.

Oggi, con oltre due decenni di esperienza e successo, continuo a guidare il brand Punto Net come CEO e direttore commerciale, portando l'azienda a raggiungere traguardi significativi, come il record di 1.4 milioni di euro in corsi venduti in un solo anno nel 2011.

Vincenzo
gengaro



Diventa
anche tu il
venditore
più felice
del mondo :)

vincenzo
gengaro