

LE 3 REGOLE D'ORO

1

**COSA STA
CERCANDO DI
OTTENERE,
RISOLVERE O
RIPARARE
L'ACQUIRENTE?**

2

**QUAL È L'OFFERTA
CHE HO CREATO PER
SODDISFARE LE
ESIGENZE SPECIFICHE
DELL'ACQUIRENTE?**

3

**PERCHÉ UN ACQUIRENTE
DOVREBBE SELEZIONARE ME
O LA MIA AZIENDA RISPETTO
ALLE ALTRE POSSIBILI
ALTERNATIVE DI MERCATO
(SIA REALI CHE PERCEPITE)?**