



In collaborazione con:

caosfera

qu.bi
MEDIA
PUBLISHER

cinquantuno.it
DIFFUSIONE



GRAZIE



«Ho intrapreso un viaggio retrospettivo, rivivendo le lezioni, ascoltando nuovamente gli audio registrati, sintetizzando le idee emerse nelle discussioni con il mio team in negozio e in studio, e rivisitando gli appunti accumulati nei vari corsi a cui ho partecipato nel corso degli anni»

Il libro è strutturato in **7 parti**

- 1.** Il Cliente moderno e l'evoluzione del mercato
- 2.** L'Ottico Optometrista e il mercato in trasformazione
- 3.** Competenze chiave per il successo
- 4.** L'arte e la scienza della vendita
- 5.** Il Centro Ottico al centro
- 6.** L'importanza del "perché" e l'agilità nel business
- 7.** Innovazione e storie di successo

CAP.1 IL CONSUMATORE

Emozione 95%
Ragione 5%

L'esperienza trionfa sul prodotto. I 6 punti di KPMG

CAP. 3 RUOLO E ABILITAZIONE DELL'OTTICO

Ottico Optometrista – dialogo Ottici Optometristi/Oculisti

CAP. 4 IL MERCATO CHE CAMBIA

Il mercato che cambia

CAP. 5 EVOLUZIONE DEL MERCATO DELLA CONTATTOLOGIA

Contattologia

Coach – cambiare sempre – flow

CAP. 7 L'IMPRENDITORE DEVE ESSERE SEMPRE UN COACH

Le 12 competenze: dal problem solving alla gestione del conflitto

CAP. 8 COLLABORATORI: CHIAVE PER LA CRESCITA NEI CENTRI OTTICI

Team e collaboratori

CAP. 9 FORMAZIONE: L'ARTE DI CRESCERE

La formazione – un viaggio di conoscenze

CAP. 10 LA COMUNICAZIONE È...

La comunicazione è...

Negoziazione e vendita. L'arancia divisa

Risolutori. Dall'accoglienza al post vendita

Neuroni a specchio. parafrasi – metafore e analogie

CAP. 14 CROSS-SELLING E UP-SELLING NELL'OTTICA: ESPLORANDO UN MERCATO DI SORPRENDENTE POTENZIALITÀ

Cross-selling Up-selling

CAP. 15 IL CENTRO OTTICO È UN BRAND

Brand e storytelling

La forza di numeri KPI – VCT

CAP. 17 IL PERCHÈ

CLIPSYSTEM
vision

Il perché nella vita Nelle aziende Nella vendita

Azienda agile. Kodak-Progetto

Innovazione Clipsystem

L'arte di vincere

Leonardo Del Vecchio

Pillole per il successo

La mia filosofia per il successo

Le domande da coach

*Sono un sognatore e spero di riuscire
a coinvolgere tutti in un sogno
che mira all'eccellenza,
unendo pensieri e azioni coerenti
tra **il saper fare, il saper essere**
e **il diventare un Ottico Optometrista del**
futuro.*





IL FUTURO DELL'OTTICA
"Un viaggio verso il domani"



info@robertopregliasco.coach

+39 333 25 29 286

www.robertopregliasco.coach