



# IL TRIANGOLO D'ORO DEL NETWORK MARKETING

Invito. Presentazione. Chiusura.  
Le 3 mosse che cambiano tutto.

# INDICE DEI CONTENUTI



## 1. INTRODUZIONE

- Perché queste 3 skill fanno la differenza.
- L'errore comune: pensare che basti "parlare bene" per avere risultati.

## 2. SKILL 1: L'INVITO

- Obiettivo: incuriosire, non spiegare.
- L'errore più comune: parlare troppo.
- Formula base per un invito efficace (con esempi).
- Trigger psicologici da usare (urgenza, esclusività, effetto cliffhanger).
- Esempio reale: invito via messaggio e vocale.

## 3. SKILL 2: LA PRESENTAZIONE

- Non stai spiegando un'azienda. Stai raccontando una visione.
- 3 errori da evitare durante una presentazione.
- I 3 punti che ogni presentazione deve includere (con esempio).
- Come adattare la presentazione al tipo di persona che hai davanti.
- Uso strategico delle storie e delle domande (neuromarketing light).

IL BLOG DEL

NETWORKER

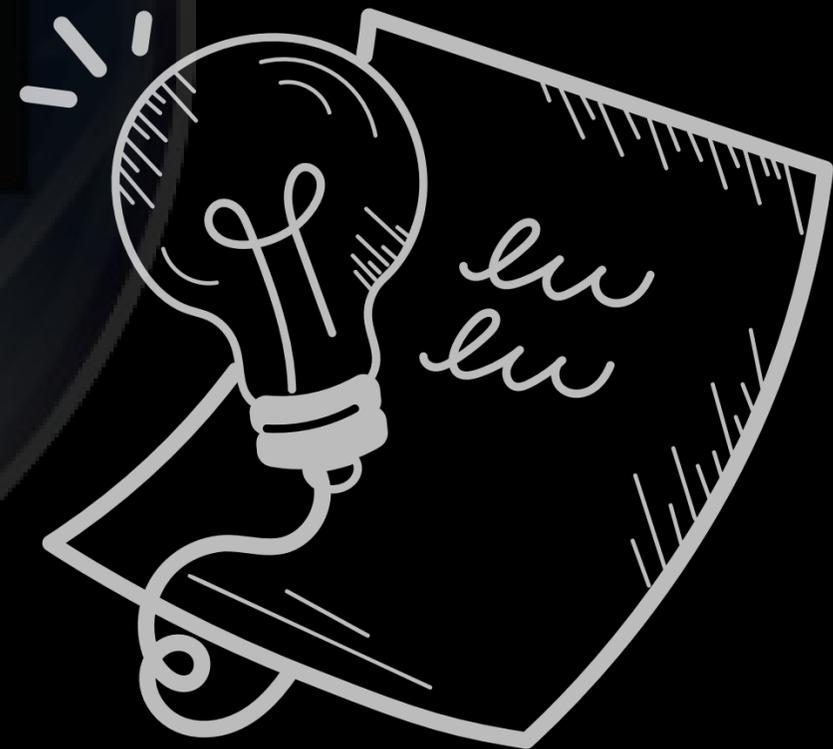
# INDICE DEI CONTENUTI

## 4. SKILL 3: LA CHIUSURA

- Chiusura = aiutare a decidere, non forzare.
- Le 3 frasi killer da non dire mai.
- Le 3 domande da usare per accompagnare alla decisione.
- Come gestire le obiezioni senza perdere autorità.
- Mini-scheda: "Domande potenti per chiudere senza pressioni".

## 5. CONCLUSIONE

- L'importanza della pratica deliberata.
- Cosa succede se ne manca anche solo una (es. inviti bene ma non chiudi = zero risultati).
- Preparati: nella prossima guida approfondiremo l'invito.



Nel network marketing, non vince chi parla di più. Vince chi sa cosa dire, quando dirlo e a chi. Tutto ruota attorno a 3 abilità che sembrano semplici, ma che fanno la differenza tra un principiante che si sfinisce... e un professionista che costruisce.

### QUESTE ABILITÀ SONO:

- ◆ **INVITO** – l'arte di generare curiosità.
- ◆ **PRESENTAZIONE** – la capacità di connettere e ispirare.
- ◆ **CHIUSURA** – la maestria di aiutare l'altro a decidere.

🎯 *“Il successo non è questione di fortuna, ma di strategia. E ogni strategia parte da una comunicazione efficace.”*  
— La Parola Magica, Paolo Borzacchiello

In questa guida troverai un'anteprima potente e pratica di ciascuna di queste skill. Non un'enciclopedia, ma una mappa. E ogni mappa è utile solo se poi... si cammina.

# Invitation



# INVITO:

## L'ARTE DI INCURIOSIRE SENZA SPIEGARE. LA PORTA D'INGRESSO DEL TUO BUSINESS.

Immagina di avere un ristorante meraviglioso, curato nei minimi dettagli.

La sala è pronta, il menù è irresistibile. Ma... nessuno entra.

Perché?

Semplice: nessuno è stato invitato.

Nel network marketing, l'invito è l'atto più sottovalutato e più determinante allo stesso tempo.

Tutto parte da lì. Nessuno può scegliere qualcosa di cui non è a conoscenza. Nessuno può ascoltare una presentazione... se non sa nemmeno che esiste.

Molti networker, soprattutto all'inizio, fanno un errore enorme: pensano che l'invito serva a spiegare.

Così iniziano a scrivere messaggi lunghissimi, oppure cercano di dire tutto in un vocale da due minuti e mezzo. Risultato? La persona si blocca, si chiude, si allontana. Non perché l'opportunità non sia valida, ma perché è stata proposta nel modo sbagliato.

📖 *“La mente umana non è attratta dalla spiegazione. È attratta dalla curiosità. La curiosità è un bisogno neurobiologico, come la fame.”*

— Patrick Renvoise, Neuromarketing

## COS'È VERAMENTE UN INVITO?

L'invito non è la presentazione.

È semplicemente un **ponte relazionale e strategico** tra due persone.

Serve a generare attenzione, creare un minimo interesse e far sì che la persona **voglia saperne di più.**

Un invito ben fatto **non crea pressione.**

Al contrario: crea un'apertura, una possibilità, un contesto favorevole per instaurare un dialogo vero.

Non devi convincere nessuno. Devi solo fare in modo che si apra una porta.

## GLI ERRORI PIÙ COMUNI

Se ti riconosci in uno di questi comportamenti, non preoccuparti: sono fasi normali, ma vanno superate.

1. **Parlare troppo:** un invito non è un podcast. Più parli, più confondi.
2. **Scrivere tutto via messaggio:** quando spieghi troppo via testo, togli ogni emozione e potere alla comunicazione.
3. **Usare tono da venditore:** frasi tipo "sto cercando persone ambiziose per un nuovo business" fanno scattare l'allarme nella mente dell'altro.

## LE REGOLE D'ORO DELL'INVITO EFFICACE

1. **Sii autentico**: non serve sembrare professionale, serve essere vero.
2. **Sii sintetico**: meno di 30 parole o 10 secondi di vocale.
3. **Sii personalizzato**: ogni invito dev'essere costruito sulla persona che hai davanti.

## I PRINCIPI PSICOLOGICI DA APPLICARE

- **Curiosità selettiva**: accenna qualcosa, ma non spiegare tutto. Lascia una domanda aperta.
- **Effetto specchio**: rifletti un bisogno che l'altro già sente ("mi sei venuto in mente per una cosa che potrebbe davvero fare al caso tuo").
- **Effetto cliffhanger**: lascia un finale sospeso, come nei trailer dei film.

## ESEMPI REALI DI INVITO

 **Vocale:**

“Ciao! Scusa il vocale al volo, ma mi sei venut\* in mente subito. Sto seguendo un progetto molto stimolante e vorrei raccontartelo, penso possa piacerti. Hai 10 minuti nei prossimi giorni?”

 **Messaggio:**

“Ehi! Ti scrivo perché ho iniziato una cosa nuova che mi sta entusiasmando e mi sei venuto in mente. Hai 5 minuti per sentirci con calma nei prossimi giorni?”

## QUANDO FUNZIONA UN INVITO?

Quando la persona:

- non si sente forzata
- non ha capito tutto, ma vuole saperne di più
- ti risponde con una domanda o una disponibilità

 *“L’invito non è un filtro per capire chi è interessato. È uno strumento per creare interesse dove ancora non c’era.”*  
— Il Blog del Networker

## SENZA INVITO, NIENTE PARTE

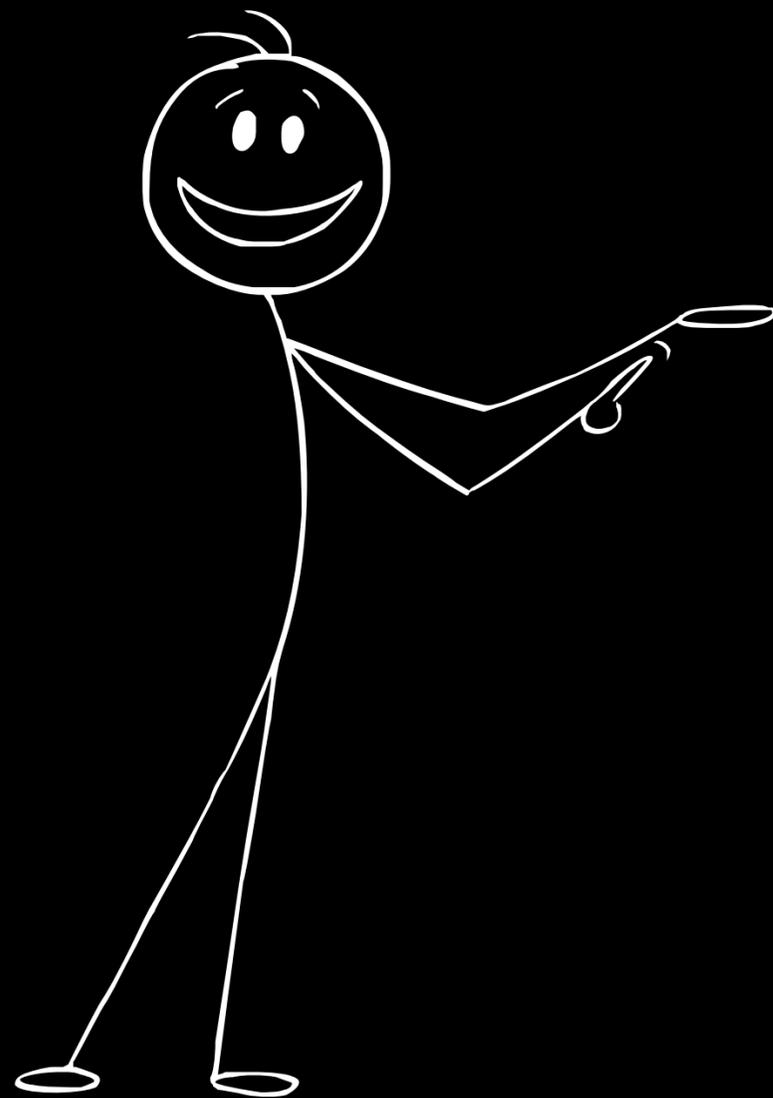
Tutti parlano di chiusura, di guadagni, di strategie...

Ma **se non impari a invitare, tutto il resto diventa inutile.**

È come voler vendere un biglietto per un evento senza dire a nessuno che esiste.

E non preoccuparti se ti sembra difficile all’inizio. È normale. Anche l’invito, come ogni abilità, si affina con la pratica. Ma il primo passo è questo: smettere di spiegare, iniziare a incuriosire.

# Presentazione



# LA PRESENTAZIONE

DARE FORMA A UNA VISIONE. NON SPIEGARE UN'AZIENDA, MA APRIRE UN FUTURO POSSIBILE.

Hai mai assistito a una presentazione che sembrava più una lezione universitaria?  
Piena di dati, termini tecnici, slide fredde, e zero connessione emotiva?

Purtroppo, è ciò che accade ogni giorno nel network marketing: **presentazioni che spiegano, ma non ispirano.**

Che informano, ma non coinvolgono.

E allora, la persona ascolta... ma non si sente parte di nulla. E quindi dice "ci penso", "ti faccio sapere" o semplicemente sparisce.

🎯 **“Le persone non si muovono per logica. Si muovono per visione, per emozione, per identificazione.”**

— Il Blog del Networker

## COS'È VERAMENTE UNA PRESENTAZIONE?

È il momento in cui **l'altra persona viene invitata a immaginare un nuovo possibile stile di vita.**

È un dialogo, non un monologo.

È un'esperienza, non un'esposizione.

È il tuo modo di dire: "questo è il mondo che sto costruendo... vuoi vederlo da vicino?"

La presentazione, se fatta bene, non solo chiarisce cosa fai, ma fa scattare un collegamento tra i tuoi valori e i desideri dell'altro.

**Ed è lì che nasce la magia.**

## GLI ERRORI PIÙ COMUNI

- Parlare solo di sé: raccontare solo il proprio entusiasmo, senza chiedere nulla all'altro.
- Fare l'elenco: "Ci sono questi prodotti... questo piano compensi... queste date..." → no, no, no.
- Seguire uno script rigido: ogni persona è diversa, quindi ogni presentazione va adattata.

*"Il cervello rifiuta ciò che percepisce come standardizzato. Cerca autenticità, relazione, movimento."*

— La Parola Magica, Paolo Borzacchiello

## COSA DEVE SEMPRE CONTENERE UNA PRESENTAZIONE?

Tre elementi, sempre. Li puoi modellare a seconda della persona, ma non devono mancare.

### Il tuo perché

Non è il “perché l'azienda è bella”. È: perché tu hai scelto di fare questa cosa.  
È ciò che ti ha mosso, ciò che ti ha acceso. Più è sincero, più crea connessione.

### Il perché ora

Devi dare un contesto. Cosa sta succedendo oggi? Perché questo è il momento giusto per agire?

### Il perché anche loro

Questo è fondamentale: devi creare un ponte tra la tua visione e la loro realtà.

Rispondere a questa domanda: **“Cosa potrebbe guadagnarci questa persona, davvero?”**

## PSICOLOGIA DELLA PRESENTAZIONE EFFICACE

- **Racconta una storia:** il cervello ama le storie perché abbassano le difese e attivano l'empatia. Racconta com'eri, cosa hai trovato, cosa stai costruendo.
- **Fai domande:** anche durante la presentazione. Domande semplici come "Ti è mai capitato di..." oppure "Come ti vedresti se..." coinvolgono a livello profondo.
- **Fai immaginare:** il potere dell'immaginazione è più forte di qualsiasi dato. Fai visualizzare un prima e un dopo.

 **“Le persone non comprano ciò che fai. Comprano il perché lo fai.”**

— Simon Sinek, Start With Why

## ESEMPIO DI STRUTTURA FLUIDA

- **Introduzione umana** – “Ti racconto perché ho deciso di iniziare questo percorso...”
- **Contesto e problema** – “Mi sentivo bloccato, cercavo qualcosa di più...”
- **Scoperta e cambiamento** – “Ho trovato un progetto che unisce libertà e crescita...”
- **Come funziona** – (Breve spiegazione chiara e accessibile)
- **Ponte con l'altro** – “Mi sei venuto in mente perché hai quel tipo di energia...”
- **Domanda di apertura** – “Ti andrebbe di approfondire?”

## QUANDO FUNZIONA UNA PRESENTAZIONE?

- Quando la persona:
- Si rivede nella tua storia o nella tua energia
- Ti fa domande spontanee
- Inizia a proiettarsi nel progetto
- Ti ringrazia alla fine, anche se non dice subito sì

 **“Una buona presentazione non è quella che ottiene subito una risposta, ma quella che lascia un segno emotivo difficile da dimenticare.”**

# LA PRESENTAZIONE È L'ANIMA DEL TUO BUSINESS

Se l'invito apre la porta...

La presentazione **mostra cosa c'è dentro.**

E se la persona sente che quel mondo ha un posto anche per lei, sarà naturale andare avanti.

Non devi convincere nessuno.

Devi solo raccontare qualcosa in cui credi... nel modo più umano e strategico possibile.

# CHIUSURA



# LA CHIUSURA

AIUTARE A DECIDERE, NON FORZARE. IL PUNTO IN CUI NASCE LA FIDUCIA.

Hai fatto un ottimo invito.

Hai raccontato con entusiasmo e autenticità la tua visione.

La persona ti ha ascoltato, ha annuito, ha fatto anche qualche domanda.

E ora?

Ora arriva il momento più delicato.

Quello che tanti temono, rimandano o affrontano con goffaggine: **la chiusura.**

## COS'È DAVVERO LA CHIUSURA?

La chiusura non è “chiudere una vendita”.

***È aprire una decisione.***

È quel momento in cui accompagni la persona a fare un passo — non per forza un sì immediato, ma un movimento **verso una scelta.**

La verità è che **nessuno ama essere convinto.**

Tutti vogliono sentirsi liberi, rispettati, compresi.

Ecco perché la chiusura, nel network marketing, è una skill ad altissimo valore umano: richiede empatia, ascolto e leadership emotiva.

**“Chi guida la conversazione, guida la decisione. Ma chi ascolta, guida la fiducia.”**

## GLI ERRORI PIÙ FREQUENTI NELLA CHIUSURA

### Evitare la chiusura per paura del rifiuto

È il classico “fammi sapere tu”, che è il modo più veloce per perdere energia, tempo e credibilità.

### Forzare la mano

Fraasi come “è un'occasione imperdibile”, “fidati di me” o “tutti lo stanno facendo” allontanano, non avvicinano.

### Rispondere alle obiezioni con frasi preconfezionate

Ogni persona ha il diritto di avere dubbi. L'importante è saperli accogliere, non combatterli.

## COSA FA DAVVERO LA DIFFERENZA

☞ L'atteggiamento.

Una chiusura ben fatta nasce da una mentalità precisa:

Non devi **“portare dentro” nessuno**.

Devi **aiutare la persona giusta** a dire il suo vero sì.

E per farlo serve una sola cosa: **interesse autentico per la sua situazione**.

**Chiude meglio chi sa ascoltare, non chi sa parlare di più.**

## PSICOLOGIA DELLA CHIUSURA EFFICACE

Domande riflessive → aiutano l'altro a chiarirsi internamente

Riformulazione dei desideri → "Mi hai detto che vorresti più tempo per te..."

Ancoraggio decisionale → "Da 1 a 10 quanto senti che potrebbe fare per te?"

Queste tecniche **non sono manipolative.**

Sono strumenti di chiarezza, che mettono la persona in condizione di vedere davvero se questa è la strada per lei.

## FRASI GUIDA PER UNA CHIUSURA NATURALE

“Cosa ti ha colpito di più?”

“Secondo te si adatta al tuo stile di vita?”

“Ti va se ti mostro qual è il primo passo, così hai un'idea più chiara?”

E se arrivano dubbi o obiezioni?

Rispondi con:

“Ti va se ne parliamo con calma? Voglio capire davvero cosa ti frena.”

“Se non dovessi scegliere questo, cosa vorresti comunque ottenere nei prossimi mesi?”

*“La mente accetta il cambiamento solo quando percepisce sicurezza. E la sicurezza nasce dall'ascolto.”*

— Brené Brown

## IL VERO POTERE DELLA CHIUSURA

Chiudere bene **non significa ottenere un sì subito.**

Significa lasciare la persona con:

- Una percezione di rispetto
- Una chiarezza nuova
- Una fiducia più forte nella relazione

Molti networker si focalizzano solo sulla conversione.

I veri professionisti si focalizzano sulla connessione.

Perché è da lì che nascono i team solidi, i clienti felici, i risultati duraturi.

## LA CHIUSURA È LA CHIAVE DEL CERCHIO

Hai aperto la porta con un buon invito.

Hai acceso la luce con una presentazione efficace.

Ora accompagna quella persona verso la scelta più giusta per lei.

**E ricordalo sempre: non devi essere convincente. Devi essere coerente, chiaro, umano.**

# Il Triangolo d'Oro in azione

Queste tre skill: **invito, presentazione, chiusura**, sono il cuore pulsante del tuo business.

Trattale come muscoli: più li alleni, più diventano forti.

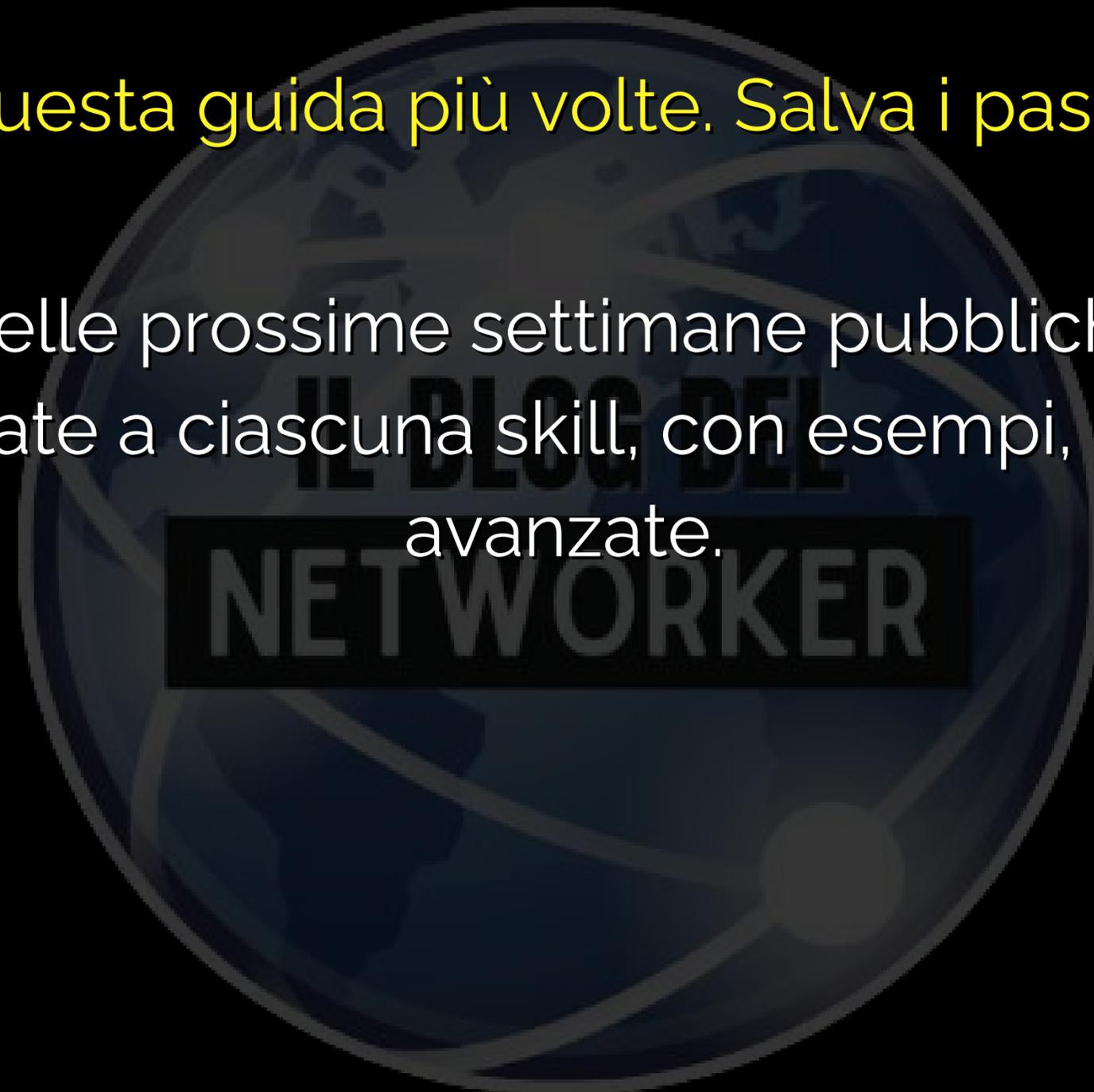
Puoi avere i prodotti migliori, l'azienda più performante, il piano compensi più innovativo...

Ma se non sai **invitarli, presentarglielo, chiudere con chiarezza**, tutto questo rimarrà una potenzialità inespressa.

“ “Non serve essere perfetti. Serve essere strategici.”

📌 Rileggi questa guida più volte. Salva i passaggi chiave.

🚀 **E preparati:** nelle prossime settimane pubblicheremo tre guide avanzate dedicate a ciascuna skill, con esempi, script e tecniche avanzate.



# 🙏 GRAZIE PER AVER LETTO QUESTA GUIDA

Se sei arrivat\* fin qui, significa che sei tra quelle **persone rare** che vogliono davvero crescere, imparare e migliorarsi.

E nel mondo del network marketing , dove tanti improvvisano , chi sceglie di formarsi con consapevolezza ha già fatto il primo grande passo verso il successo.

Questa guida è solo l'inizio.

È una bussola.

Ma ricordati: una bussola non serve a nulla se non si decide di camminare.

Adesso tocca a te.

Allena ogni giorno queste 3 skill.

Mettile in pratica, testale, condividile con il tuo team.

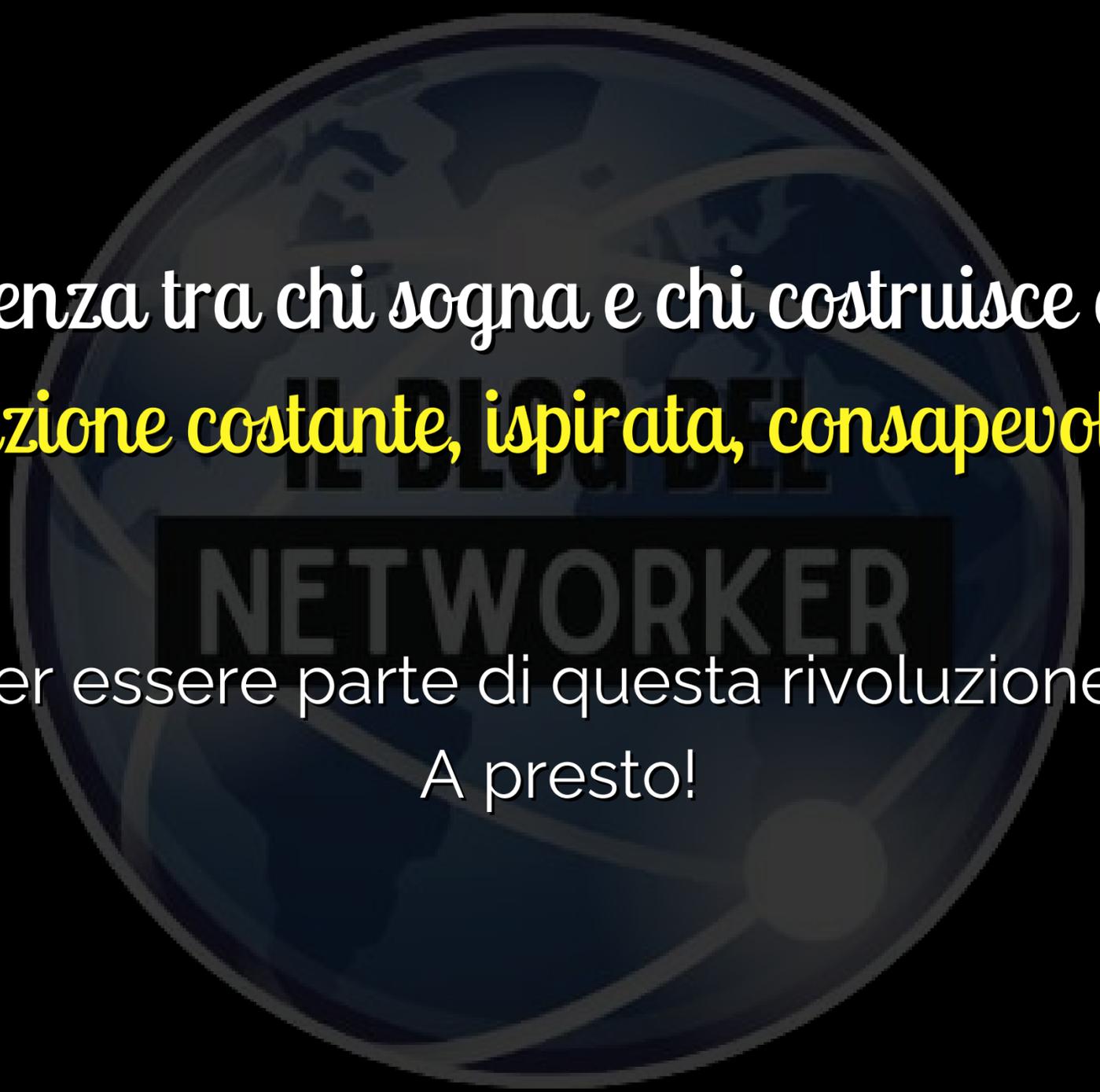
E soprattutto... **non smettere mai di evolvere.**

➡ **Seguici** su Instagram, TikTok e YouTube per accedere a contenuti gratuiti, esempi pratici, strategie avanzate e ispirazione quotidiana.

➡ **Ogni settimana** pubblichiamo guide, video e risorse per aiutarti a costruire un network etico, professionale e davvero sostenibile.

🔍 **Cerca:** @ilblogdelnetworker.it

✉ Oppure **scrivici** direttamente per ricevere materiali esclusivi e rimanere aggiornato sulle prossime uscite.



“La differenza tra chi sogna e chi costruisce è una sola:  
l'azione costante, ispirata, consapevole.”

Grazie per essere parte di questa rivoluzione gentile.

A presto!