

**Misuri ora gratuitamente (\*) il potenziale di vendita ancora inespresso della sua rete di vendita, e lo trasformi immediatamente in fatturati, profitti e quote di mercato aggiuntive!**

**Step  
1**

**Sales network audit, per valutare il potenziale ancora inespresso della sua rete di vendita, ed evidenziarne le possibili leve di crescita qualitativa / quantitativa**



- Self assesment online somministrato ad ogni venditore, fruibile da tablet / pc / smartphone (basato su "The big five" di Costa/McCrae)
- L'assessment analizza 18 parametri (potenziale di sviluppo, personalità / comportamenti / competenze di vendita)
- L'assessment fornisce un output numerico per ogni parametro
- Il venditore compilante può scaricare i propri dati



- I dati emersi vengono analizzati e consolidati in un report
- Il report evidenzia anche un benchmark con un panel multisetoriale di aziende italiane, e indica le eventuali leve da attivare autonomamente per innescare comunque un ciclo di crescita
- Viene presentato all'azienda cliente, con la quale viene discusso. Laddove il report evidenzi un potenziale adeguato di ulteriore sviluppo, può essere seguito dal design di un intervento formativo ad hoc



**Se i presupposti di potenziale ancora inespresso sussistono, progettazione di un intervento formativo mirato e focalizzato sulle effettive aree di crescita della rete, per attivare al massimo tutte le leve di sviluppo identificate, e assicurare il successo**

**Step  
2**

- Il progetto è strutturato in maniera tale da garantire il raggiungimento dei risultati stabiliti
- La metodologia è esperienziale, ludica, memorabile, e fa ricorso a role play, casi di studio, simulazioni, filmati, esercitazioni strutturate e contestualizzate, prove speciali
- Il progetto è integrato dai suggerimenti dell'azienda cliente, con la quale viene discusso, per l'eventuale approvazione
- Viene effettuato il rollout dell'intervento formativo, in date convenienti per la rete di vendita, anche durante i fine settimana
- Se necessario, il rollout è preceduto da un kickoff meeting, per facilitare il buy in dell'iniziativa da parte della rete vendita, e fornire tutte le informazioni del caso in merito ad attività e risultati attesi



**Step  
3**

**A valle dell'intervento d'aula, e' prevista un'attività di supporto, facoltativa, per la popolazione coinvolta, in modo da fornire aiuto individuale al miglioramento delle prestazioni**



- Talvolta, la resistenza individuale al cambiamento fa sì che il venditore, inconsciamente, resista all'adeguamento di stili e modelli di vendita alle attuali condizioni di mercato ed alla tensione competitiva in atto
- Ogni venditore, quindi, sarà facoltativamente supportato nell'adozione dei modelli di vendita performanti sperimentati in aula e nel loro utilizzo sistematico



- Tale attività (sales coaching) può essere effettuata con due modalità, a seconda delle circostanze e del bisogno manifestato dall'azienda cliente:
  - Remote sales coaching, attraverso una piattaforma di videochiamata (Skype, WebEx, GoToMeeting, Hangouts, ...)
  - Field sales coaching, attraverso la presenza del coach sul campo, in maniera trasparente per la sales call

(\*) L'investimento necessario per l'audit, pur essendo limitato, può essere completamente assorbito dal rollout di un eventuale progetto formativo successivo all'audit stesso.

In tutti i casi l'audit, considerato a sé stante, fornisce l'istantanea delle personalità e delle competenze di vendita attuali del team di venditori, le paragona con quelle di un panel di aziende di riferimento e indica le leve da attivare, autonomamente, per innescare un ciclo di crescita dei risultati aziendali.

