

*Piano di Formazione*

# *Scuola Vendite*

Progetto Finanziato dal Fondo



FONDO PARITETICO INTERPROFESSIONALE NAZIONALE PER LA FORMAZIONE CONTINUA

Coordinato da

delMof

e



**Informazioni:** Gli ultimi 2 anni, causati dalla profonda crisi economica internazionale, hanno visto un rallentamento del mercato ed una difficoltà maggiore per l'aziende mantenere le loro azioni di espansione nel territorio. In particolare, il settore delle vendite ha subito un calo dovuto ad una richiesta di maggiore aggressività adesso necessaria per continuare a fare sviluppo sul nuovo e mantenere i clienti attuali. Diventa necessario quindi fare interventi di formazione volti a rendere più competenti e capaci i venditori insegnando loro le tecniche base delle vendite, ed allenandoli attraverso esercizi che rafforzino la loro capacità di condurre la trattativa. Inoltre per rendere efficace il lavoro fatto sui venditori, bisogna che il Responsabile Vendite venga formato sui principi base della gestione venditori così da creare un team efficace e produttivo

**Scopo del progetto:**

1. Venditori formati sui principi della vendita che aiutano i clienti a utilizzare in modo continuativo i prodotti dell'azienda e che riescono facilmente a sviluppare clienti nuovi sul territorio a loro assegnato
2. Responsabili Vendite in grado di creare e mantenere venditori di successo

## Sommario del Progetto:

Quello che segue è la sequenza concisa degli interventi esposti nel programma così che possano essere visionati con facilità e rapidamente. I passi sono comunque dettagliati nelle pagine successive:

**1. Analisi del Potenziale esistente:** La diagnosi è in poche parole un'analisi approfondita della forza vendita. Viene compiuta tramite un'analisi della meta che ci si prefigge di raggiungere, messa poi in relazione con le potenzialità dei singoli individui che compongono il gruppo e con il loro livello di motivazione. La fase di diagnosi permette di evidenziare quali sono le risorse di vendita a disposizione per realizzare gli obiettivi che si prefigge, e se queste risorse di vendita sono utilizzate in modo ottimale al fine di raggiungere gli scopi commerciali che l'azienda si è posta.



**2. Corso Tecniche Avanzate di Vendita:** Il corso è un resoconto rivolto all'applicazione pratica delle caratteristiche e delle strategie dei venditori Top e come fare per svilupparle in se stessi. I venditori ottengono una maggiore carica e imparano ad operare in maniera più incisiva nei confronti del mercato. Per renderlo più efficace e lasciare la capacità di interagire è meglio tenerlo a gruppi di venditori e non alla totalità della forza vendita assieme.



**3. Corso Esercizi Avanzati di Vendita:** Il corso è rivolto a rafforzare la capacità di **APPLICARE** ed avere dimestichezza con le varie tecniche avanzate di vendita. Il venditore rafforza la fiducia in se e migliora la convinzione necessaria in chiusura. Durante il corso si fanno Esercizi di simulazioni di vendita a coppie ed esercizi di simulazione di vendita d'aula. Lo scopo è aumentare la dimestichezza con le tecniche avanzate di vendita acquisite con il corso del punto 5. Per renderlo più efficace e lasciare la capacità di interagire è meglio tenerlo a gruppi di venditori e non alla totalità della forza vendita assieme.



**4. Corso Direzione Vendite:** Il corso è rivolto a creare dei Direttori Vendite (i CTA) che conoscano a menadito le tecniche di gestione e controllo di qualunque tipo di venditore e portarlo ad un alto volume di vendite. Si trattano i vari strumenti che possono essere usati per sbloccare il singolo venditore Il risultato sono venditori di successo. . Ogni persona riceverà una serie di pratiche da fare dopo il corso per aiutarli ad “esercitarsi” nei dati appresi.



**5. Interventi Personalizzati:** Oltre al piano formativo di cui sopra saranno necessarie interventi individuali (one to one) per sbloccare situazioni difficile e/o per fortificare delle risorse particolarmente importanti per l'azienda e strategiche per l'ottenimento degli obiettivi stabiliti. Questo in base a quanto individuato durante la fase di Analisi del Potenziale.



**6. Ri analisi dei risultati:** A questo punto è necessario ri analizzare l'area per verificare i risultati ottenuti ed individuare le azioni che necessitano per migliorare ulteriormente la scena



## Primo Step:



**Analisi del Potenziale esistente:** La diagnosi è in poche parole un'analisi approfondita della Forza vendite. Viene compiuta tramite un'analisi degli obiettivi commerciali che ci si prefigge di raggiungere, messa poi in relazione con le potenzialità dei singoli venditori che compongono la rete vendita e con il loro livello di motivazione. La fase di diagnosi permette di evidenziare quali sono le risorse che l'imprenditore ha a disposizione per realizzare gli obiettivi che si prefigge, e se queste risorse sono utilizzate in modo ottimale al fine di raggiungere gli scopi commerciali che l'azienda si è posta.

L'analisi del potenziale è composta di 200 domande ed ognuna ha 3 risposte alternative possibili. Richiede circa 45 minuti per effettuarlo e non ha limite di tempo. Il test evidenzia 10 tratti della personalità lavorativa che danno indicazioni sulle attitudini produttive della persona. I nostri esperti consulenti valuteranno le informazioni fornite dal test in relazione alle azioni necessarie per aiutare la persona a svolgere meglio il suo lavoro. Questo include il modo in cui la persona va gestita così come le azioni formative necessarie e ad aumentare la capacità della persona di vincere sul suo posto di lavoro. I risultati sono precisi, diretti e forniscono una chiara e netta figura delle relazioni in ambito lavorativo della persona con se stessa e verso i suoi colleghi. Questa analisi è uno strumento eccellente e di inestimabile valore nello sviluppo e crescita del personale esistente.

***Lo scopo nel fare questa analisi al proprio personale è di individuare in che modo rendere ogni persona più efficace e più volenterosa di fare la sua parte e creare quindi un Team produttivo e vincente***

### **Obiettivo**

- Ottenere la massima prestazione da ognuno dei vostri venditori
- Costruire il miglior team di vendita possibile con le risorse esistenti
- Programmare inserimenti e avanzamenti per l'espansione commerciale

***Oggetto dell'analisi***

- Gli obiettivi commerciale
- L'Organigramma della rete vednita
- Misuratori di performance
- Il potenziale di ognuno dei suoi venditori
- L'attuale livello di coinvolgimento verso gli obiettivi commerciali

***Intervento sui venditori***

- Somministrazione del test
- Colloquio e consegna dei risultati del test
- Colloquio di motivazione ed incentivazione
- Relazione conclusiva su punti deboli, punti di forza, cosa fare per migliorare le prestazioni e la determinazione verso il raggiungimento degli obiettivi aziendali

***Strumenti in suo possesso***

- Una chiave di accesso per ognuno dei suoi venditori per stimolarli, incentivarli e spingerli all'azione

All'elaborazione delle analisi PPA TEST fa seguito un intervento del consulente che conduce un colloquio con ogni persona che è stata analizzata al fine di a) mostrarle i suoi punti forti e deboli, b) darle consigli per il miglioramento e c) sentire da lei come potremmo aiutarla a svolgere meglio il proprio lavoro. Una volta portati a termine questi colloqui, il consulente coniuga l'analisi della rete vendita eseguita con l'analisi delle potenzialità di ogni venditore così da presentare un'analisi completa ed elaborare un programma migliorativo della rete vendita.

#### ELABORAZIONE DI UN PROGRAMMA MIGLIORATIVO

Il programma migliorativo si indirizza ad ottimizzare le risorse esistenti al fine di permettere all'azienda la realizzazione degli obiettivi commerciali dell'azienda. Ciò include vari passi:

- a. Il miglioramento da parte dei venditori delle loro capacità commerciali (fatto tramite la partecipazione a corsi e l'allenamento e i consigli del consulente).
- b. L'identificazione di quali sono le risorse sulle quali il Responsabile Vendite può puntare maggiormente al fine di far crescere l'azienda.

#### Risultati:

1. Venditori in azienda meglio gestiti e motivati con un conseguente aumento della produttività commerciale.
2. Responsabile Vendite in grado di creare e mantenere Venditori di successo.

Questa fase richiede circa un'ora per ogni persona, più alcune ore complessive di elaborazione della valutazione e consigli di gestione fatta con ogni livello dell'azienda coinvolta.

## Secondo step

### Corso: TECNICHE AVANZATE DI VENDITA

#### Migliora la percentuale di chiusura

Questo corso tratta tecniche ed esercizi avanzati per migliorare il controllo della trattativa da parte del venditore così che faccia meno errori e possa concludere positivamente più chiusure.

**Scopo del seminario:** Il corso è un resoconto rivolto all'applicazione pratica delle caratteristiche e delle strategie dei venditori Top e come fare per svilupparle in se stessi. I venditori ottengono una maggiore carica e imparano ad operare in maniera più incisiva nei confronti del mercato.

Tematiche trattate:

- La trattativa di vendita sviluppata dai campioni.
- Come migliorare del 30% la propria percentuale di chiusura in fase di trattativa con nuovi clienti.
- "La logica fa pensare, le emozioni fanno agire": come usare questa massima per ottenere alti volumi di vendita.

Questa conoscenza è inestimabile per tutte le persone che operano nelle vendite





## Terzo step

### Corso: ESERCIZI AVANZATI DI VENDITA

Diventare un venditore TOP richiede "Esercizi"

Il corso è rivolto a rafforzare la capacità di **APPLICARE** ed avere dimestichezza con le varie tecniche avanzate di vendita. Il venditore rafforza la fiducia in se e migliora la convinzione necessaria in chiusura

#### Esercizi trattati:

- Come individuare i toni emozionali
- Come portare il cliente ad essere d'accordo
- Usare l'obiezione come ragione per comprare
- Aumentare la disponibilità del cliente

Questa conoscenza è inestimabile per tutte le persone che operano nelle vendite

L'esercitarsi continuamente è una caratteristica dei venditori TOP !!



Quarto step:

## Corso: Direzione Vendite

Impara come avere più controllo dei venditori e causare ESPANSIONE

Il corso è rivolto a creare dei Direttori Vendite che conoscano a menadito le tecniche di gestione e controllo di qualunque tipo di venditore e portarlo ad un alto volume di vendite.

### Tematiche trattate:

- Carattere del direttore Vendite. Come acquisire leadership sui venditori.
- Scopo e strumenti del Direttore Vendite che ha successo.
- Gestione dei risultati intermedi del venditore.
- Come dirigere i venditori al raggiungimento degli obiettivi.
- Identificare, far desiderare e far ottenere i Risultati.
- Tecniche di gestione per smuovere qualunque venditore.

Impara a creare venditori di successo



## Quinto step

### Corso: INTERVENTI PERSONALIZZATI

Un ingrediente di un programma migliorativo sono gli interventi di coaching.

Durante un intervento di coaching, un consulente, per un periodo di tempo che varia dalle due alle quattro giornate a seconda delle difficoltà che superate, lavora singolarmente con la persona per allenarlo a superare tutte le problematiche emerse durante la fase di analisi.

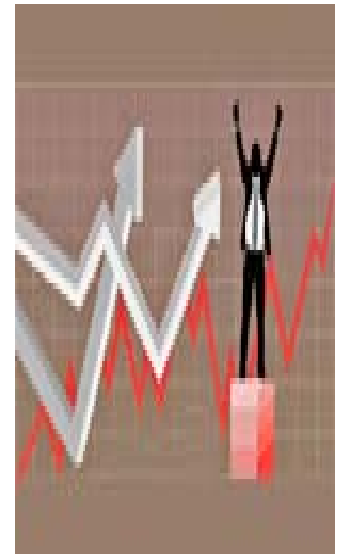
Generalmente l'intervento di coaching è condotto dopo i corsi con i colleghi.

Durante l'intervento di coaching, il consulente si presenta dal cliente con materiali specifici che gli illustrano quali sono le cause della sua situazione di demotivazione o di scarsa efficienza.

Questi vengono illustrati alla persona e poi comincia la fase di esercitazione e di applicazione pratica. Il consulente allena la persona fino ad ottenere un drastico miglioramento dell'efficienza e del livello di motivazione.

Le prime due giornate dello coaching sono consecutive e al termine delle due giornate la persona solitamente ha già avuto un netto miglioramento.

Il consulente lascia quindi alla persona un programma di lavoro e lo segue telefonicamente per assicurarsi che questo continui a mettere in pratica quanto è stato stabilito nel corso degli incontri



Questi sono i passi iniziali che vi consiglio di seguire. Durante il percorso se sarà necessario potremo variare la sequenza o aggiungere la partecipazione a corsi differenti.

**VANTAGGI DEL PROGRAMMA:**

1. Non si limita ad illustrare teorie ma fornisce numerosi strumenti pratici. Alla fine di ogni passo viene fornito un semplice programma di attuazione degli strumenti appresi.
2. Il programma si basa su anni di esperienza nel settore sviluppo risorse umane e di conseguenza fornisce al manager gli strumenti e la conoscenza che i nostri consulenti applicano con successo in centinaia di aziende in tutto il mondo.
3. Ogni passo del programma ha un risultato ben determinato. Non si prosegue con il programma fino a che il cliente non ha ottenuto i pieni benefici del passo in questione.
4. I manager durante questo programma non ricevono solo informazioni, know how e strumenti, ma cambiano come persone. Diventano manager più competitivi, riescono ad affrontare lo stress e si rendono conto di riuscire a gestire situazioni che prima non erano all'altezza di affrontare.
5. Il programma si indirizza a quello che è il principale fattore di competitività aziendale in questa nuova era: L'uomo. Ed insegna al manager come gestirlo e farlo crescere. Di conseguenza mette il manager nella condizione di poter aumentare i profitti e la produttività.
6. Dopo la formazione si consiglia di far rifare il Test al personale coinvolto nel programma.

**Analisi del costo di intervento**

Passo 1: Ogni persona richiede circa un'ora di intervento e per ogni gruppo, circa 2-3 ore per passare i dati di gestione al Responsabile.

Passo 2: Questo corso per i venditori è di una giornata. Si consigliamo gruppi da circa 20 /25 venditori a corso per mantenere una buona interattività

Passo 3: Questo corso di esercizi per i venditori è di una giornata. Si consigliamo gruppi da circa 20/25 venditori a corso per mantenere una buona interattività

Passo 4: Questo corso è di 1 giornate

Passo 5: In base a quanto è emerso dal punto 1, bisogna concordare su chi l'azienda desidera investire ed elaborare il percorso formativo adeguato.

**Costi e Pagamenti:**

Il formatore ha un costo orario di 250,00 euro + IVA a carico del Fondo Fonarcom, dietro vostra iscrizione al fondo

Per i dettagli di iscrizione fate riferimento alla Sig.ra Francesca Ragusa [f.ragusa@delmoform.it](mailto:f.ragusa@delmoform.it)

Per qualsiasi delucidazione, potete contattarmi

Alessandro Scarfò

Direttore Tecnico

cell 3482711861

[alessandro.scarfo@learningschool.it](mailto:alessandro.scarfo@learningschool.it)