



**DOVE SONO I VENDITORI
BRAVI?!??!**

IL MEGLIO E IL PEGGIO

QUANTI LUOGHI COMUNI!!

- Sono gli unici che contano
- Sono i soli orientati al risultato

- Pensano solo ai soldi
- Sono mercenari
- Ti portano via i clienti

... perché bisogna imparare a
selezionare venditori?



La persona più costosa
che tu abbia mai assunto
è quella che dovrai
licenziare.

... perché bisogna imparare a
selezionare venditori?

Assumere non significa trovare le
persone con l'esperienza giusta.
Significa trovare le persone con il
giusto "mindset".

Assumi per attitudine e forma per
competenza.



LYNN GIULIANI

Consulente specializzata nelle vendite

5 ERRORI DA EVITARE

- 1 - RECLUTARE ADESSO
- 2 - NON AVERE UNA SFIDA
- 3 - FARE UNA PROPOSTA NORMALE
- 4 - LEGGERE I CV
- 5 - VENDERE E BASTA



5 ERRORI DA EVITARE

1 - RECLUTARE ADESSO

Il momento peggiore per assumere un venditore è quando ne hai bisogno.

RECLUTA SEMPRE!



5 ERRORI DA EVITARE

2 – NON AVERE UNA SFIDA

Quale sfida dovrà affrontare il venditore? Tipo di mercato, competitors, livello dei prezzi, ciclo di vendita....

DEVI AVERE UNA SFIDA!!



5 ERRORI DA EVITARE

3 – PROPOSTA NORMALE

Non descrivere il lavoro o l'azienda. Descrivi l'esperienza.

FAI UN ANNUNCIO "KILLER"!!



5 ERRORI DA EVITARE

4 – LEGGERE I CV

Incontra le persone, colloquio faccia a faccia, simulazioni.

NON LEGGERE I CV!!



5 ERRORI DA EVITARE

5 – VENDERE E BASTA

Percorso di inserimento e preparazione di 90 giorni.

90 DAYS ON BOARDING!!



6 SECRETS TO RECRUITING AND KEEPING TOP SALES TALENT

1 – PAGA BENE

I bravi venditori sono sempre più richiesti. Si aspettano di venire ricompensati di conseguenza. Il tuo “pacchetto retributivo” deve essere al top.. se ti aspetti venditori top!



6 SECRETS TO RECRUITING AND KEEPING TOP SALES TALENT

2 – FORMAZIONE

I migliori venditori sono “spugne” nell’apprendimento. Quelli davvero bravi ti chiederanno se ci sono opportunità di formazione. Offri training sia interno che esterno. Questo aspetto è strettamente legato alla “retention”.



6 SECRETS TO RECRUITING AND KEEPING TOP SALES TALENT

3 – AUTONOMIA

I migliori venditori vogliono e si aspettano un certo grado di autonomia. Non vogliono l'iper controllo... non li stressare!



6 SECRETS TO RECRUITING AND KEEPING TOP SALES TALENT

4 – LEADERSHIP NELLA VENDITA

I top venditori desiderano libertà di movimento e di azione, ma contemporaneamente desiderano un leader da cui poter imparare.



6 SECRETS TO RECRUITING AND KEEPING TOP SALES TALENT

5 – PREMI E RICONOSCIMENTI

Anche e soprattutto per i venditori,
sentirsi apprezzati è fondamentale.
Riconoscimenti pubblici, complimenti
privati, ricompense.



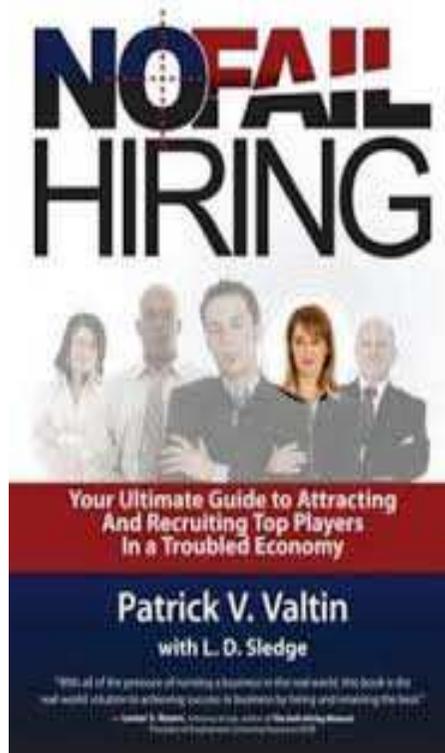
6 SECRETS TO RECRUITING AND KEEPING TOP SALES TALENT

6 – ORGOGLIO PER L'AZIENDA

I top venditori vogliono sentirsi parte di un team vincente. L'efficacia nelle vendite dipende dal credere in se stessi, nel prodotto... ma anche nell'azienda.



PATRICK VALTIN – NO FAIL HIRING



PERFORMANCE
VOLONTÀ
KNOW HOW
PERSONALITÀ

E IO COSA NE PENSO?

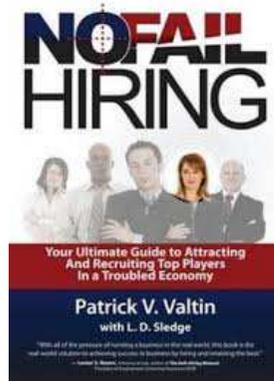
Osserviamo la situazione dal loro punto di vista....



E IO COSA NE PENSO?

Quello che c'è DENTRO determina quello che arriverà da FUORI...





PATRICK VALTIN – NO FAIL HIRING

Le persone non lasciano le aziende.
Le persone lasciano i manager.



COSA CERCA UN VENDITORE OGGI

ALLEANZE (con la propria azienda)

SENTIRSI PROTAGONISTA

Dove sono i venditori bravi?!?!



Federica Broccoli

www.federicabroccoli.com

f.broccoli@osmanagement.it

www.opensourcemanagement.it