



**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.





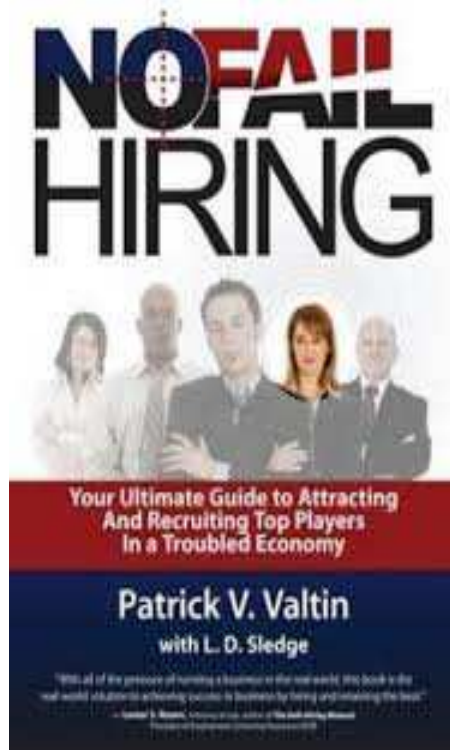
# 6 SECRETS TO RECRUITING AND KEEPING TOP SALES TALENT

## 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?

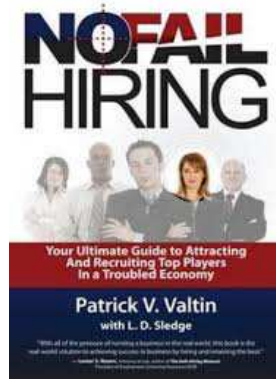
Osserviamo la situazione dal loro punto di vista....



# 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](http://www.federicabroccoli.com)

f.broccoli@osmanagement.it

[www.opensourcemanagement.it](http://www.opensourcemanagement.it)