

COSTRUIRE UNA SQUADRA VINCENTE DI VENDITORI



MBS Bologna 22 maggio 2013

1. PREREQUISITI

Se non li hai è tutto molto più difficile...
forse impossibile

- a. Un grande **PRODOTTO / SERVIZIO**
- b. Un grande **MARKETING**
- c. Un grande **LEADER**





1. PREREQUISITI

a. Un grande **PRODOTTO / SERVIZIO**

La convinzione del venditore in quello che fa è determinante.

Una parte importante della motivazione e della fiducia nei propri mezzi il venditore la ricava dalla **CONSAPEVOLEZZA** che ha proprio **UN GRAN PRODOTTO** da vendere !

1. PREREQUISITI

b. Un grande MARKETING

La squadra di venditori ha bisogno del marketing che **crea VISIBILITÀ e REPUTAZIONE** all'azienda e ai prodotti / servizi, **crea INTERESSE e richieste di informazioni** e di **contatti...** come un esercito ha bisogno della **logistica.**

Traffico, visibilità e **CONSENSO**

1. PREREQUISITI

c. Un **grande LEADER**

...non un grande direttore commerciale o responsabile vendite; un **grande LEADER**.

Per rendere imbattibile una squadra dal grande POTENZIALE serve obbligatoriamente un grande allenatore, un grande leader.

Se non mettete un grande leader alla guida della squadra vanificate buona parte dello sforzo fatto per costruirla.

2. IL CONTRATTO

- **EQUO** (dove più guadagna l'azienda più devono guadagnare i VENDITORI; dove più fanno fatica più devono guadagnare)
- **MERITOCRATICO** (senza un tetto alla possibilità di guadagno)
- **FOCALIZZANTE** (ogni persona ha 100 di energia che può concentrare tutta su un unico obiettivo rendendo al massimo, oppure frazionare tra due o più obiettivi rendendo molto meno su ogni obiettivo)
- **RISPETTO DELLE ZONE**
= squadra e non squali



3. SCEGLIERE LE PERSONE



Non cercate prioritariamente esperti di vendita, ma “belle persone”.

Non prendete persone **non causative** perché sono impossibili da gestire.

Non prendete persone con la **comprensione bassa** se volete che si interessino al bene dei vostri clienti.



4. FORMARE LE PERSONE

Non buttatele allo sbaraglio, fate una buona formazione iniziale e poi **periodicamente continuate ad approfondire la loro formazione** tecnica e personale.

Anche formazione personale (comunicazione, leadership, ecc.): la persona è UNA, e **SE MIGLIORATE LA PERSONA AVRETE MIGLIORATO ANCHE IL VENDITORE.**

5. LE STATISTICHE

Le statistiche devono essere **visibili a tutti**, perché dal **CONFRONTO** con i colleghi nascono gli spunti per migliorare. Nessun venditore ci sta ad arrivare secondo...

50

Per i leader le statistiche, unite all'osservazione personale sul campo, sono indispensabili per capire dove ci sono problemi e per poter intervenire tempestivamente per risolverli.

25

6. IL MENTORING

I più bravi hanno la **RESPONSABILITÀ** di aiutare i meno bravi; fate fare gli affiancamenti dei meno bravi dai più bravi.

(Il leader deve periodicamente fare degli affiancamenti, per non perdere il contatto con il mercato e per incrociare quanto vede di persona con quanto legge dalle statistiche)

7. LA CURA QUOTIDIANA DELLE PERSONE

Bisogna **PRENDERSI CURA** delle **PERSONE**, non dei venditori:

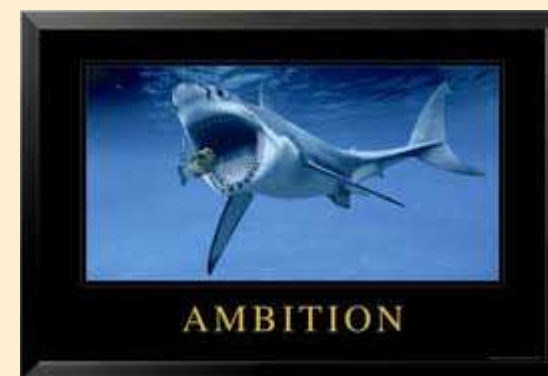
- la crescita personale attraverso corsi, libri
- non si devono sentire soli sul territorio
- telefonate al max ogni 2 giorni per sapere come stanno (non per sapere se hanno venduto).

Il leader non deve essere un capo, ma deve essere in grado di **INTERESSARSI al bene delle persone** della sua squadra. **ATTENZIONE** però: NO BUONISMO !



8. AMBIZIONE E APPARTENENZA

Un venditore poco ambizioso, che si ACCONTENTA, forse è meglio non metterlo in squadra ...



Il senso di **appartenenza** e lo **spirito di squadra** sono elementi importantissimi perché alzano ulteriormente la motivazione del singolo e hanno un effetto catalizzatore su tutta la squadra.

Riepilogando ...

1. **Prerequisiti** (grande prodotto / servizio, grande marketing, grande leader)
2. Il contratto
3. Scegliere **BELLE persone**
4. **Formare** le persone
5. Le statistiche
6. Il **MENTORING**
7. La **CURA quotidiana** delle **PERSONE**
8. Ambizione e appartenenza

GRAZIE e BUON LAVORO !

antonio.coeli@cgn.it

www.cgn.it - www.unoformat.it

www.fisco7.it