



n o mesia

Trasformare Lead in (più) Vendite

Milano - 13 Giugno 2019

Gennaro Guida

Inbound Sales Academy Director

! INBOUND SALES..



**SIETE A
CASA E..**

! INBOUND SALES..



**COSA
AVETE
NOTATO?**

SAPEVATE CHE...?

37%

dei Clienti afferma che i Venditori non conoscono specificatamente il loro Business



60%

dei Clienti afferma i Venditori non conoscono realmente i loro bisogni ed obiettivi

72%

dei Clienti si dichiara disponibile a cambiare il fornitore



UNA DOTE DA UN ECCELLENTE VENDITORE

Equilibrio

Attitudinali

interni:

Motivazioni
e
Risorse
Emozionali



Comportamentali

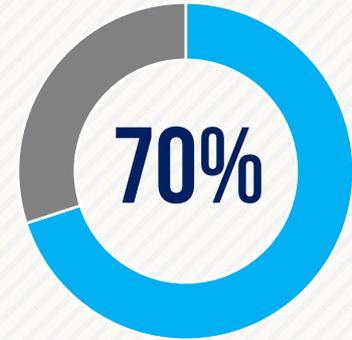
esterni:

Competenze
e
Capacità
Relazionali



7 MOTIVI RICORRENTI PER CUI SI PERDE UNA VENDITA

1. **IL CLIENTE È FIDELIZZATO DA ALTRI** (MA NON LO SO...)
2. **NESSUN RAPPORTO DI RELAZIONE INSTAURATO CON IL CLIENTE** (SIC..)
3. **IL VALORE ESPRESSO NON È STATO PERCEPITO DAL CLIENTE** (MA IO CREDO DI SÌ..)
4. **AVERE TEMPI LUNGI DI REAZIONE ALLE RICHIESTE** (LO FACCIAMO TRA UN ATTIMO..)
5. **SCARSA EMPATIA O ATTENZIONE ALLA PERSONA-CLIENTE** (MI STA PROPRIO SULLE...)
6. **NON RIDURRE I RISCHI REALI E POTENZIALI PERCEPITI** (NON PUÒ ESSERE VERO..)
7. **MANCANZA DI ABILITÀ COMMERCIALI** (NO COMMENT..)



**DICONO CHE SIA
COLPA DEL PREZZO!**

QUALI SONO COMPORTAMENTI O ATTITUDINI?



DA COSA SONO ALIMENTATI?

BLOCCHI COMPORTAMENTALI

Sono consapevole che dovrei fare una certa cosa eppure non la faccio.

PAURA DI FALLIRE

Non credo di avere gli strumenti o le capacità, quel cliente è rischioso, non sono preparato,...

ANSIA DA PRESTAZIONE

Se non chiudo il mio capo mi licenzia, niente vacanze, soldi per il mutuo, rate della scuola..

CONVINZIONI LIMITANTI

Siamo troppo cari, non mi riceverà, ha già scelto un altro, non lo conosco affatto, e' tempo perso..

PROCRASTINAZIONE

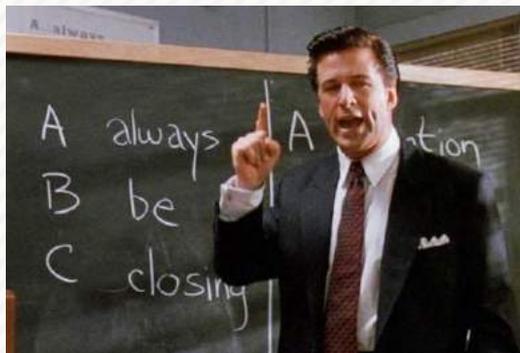
Continuo a fare cose anche inutili delle quali mi convinco che possano essere importanti..

SENSI DI COLPA

Ho perso anche questa, sono un incapace, il mio capo è deluso, i colleghi ridono di me...

! ARGH! NON SI VENDE!

3 APPROCCI COMUNI DI SALES COACHING



Sales Meeting di sprone all'azione

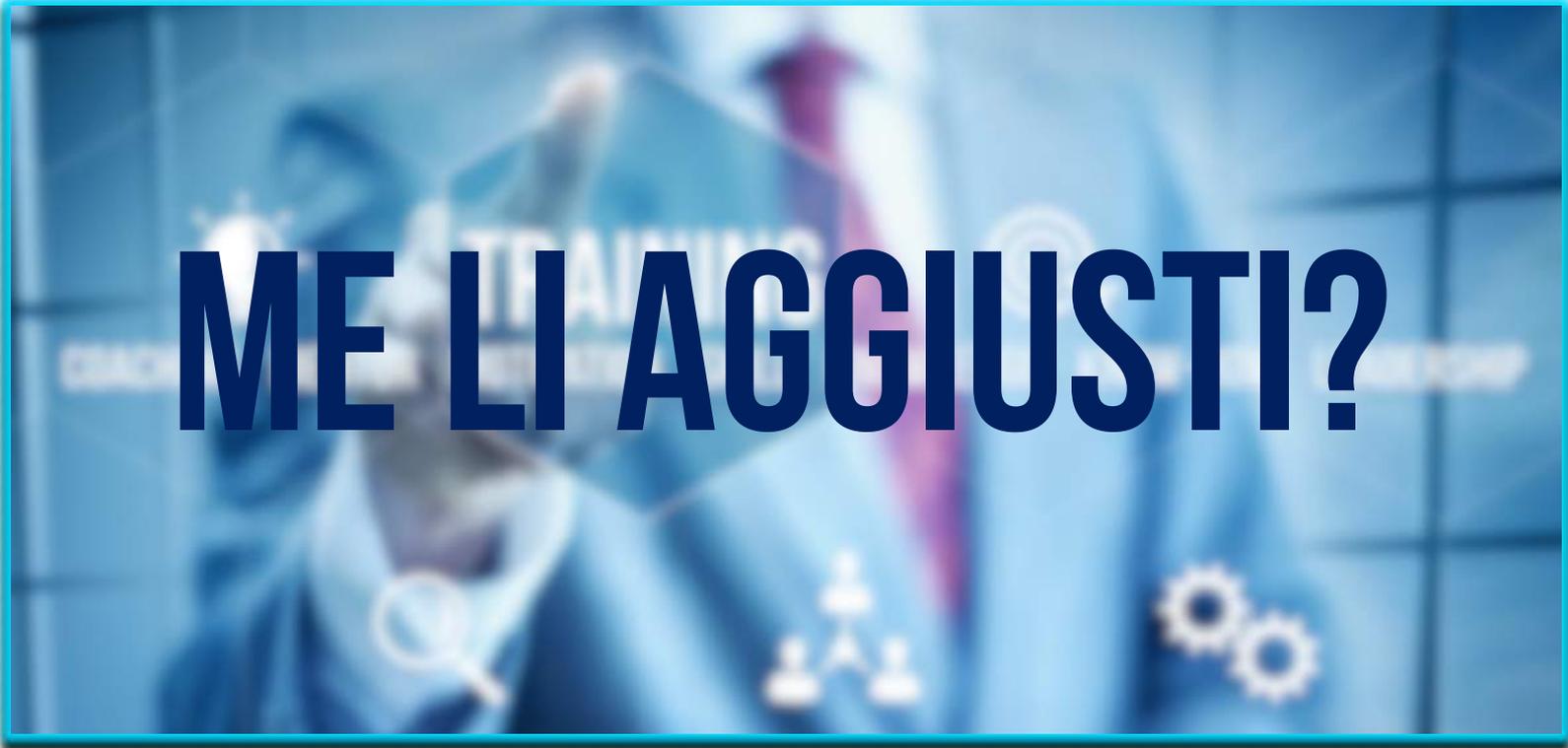


Interrogatorio sulle cose fatte e quelle no



Agguati improvvisi o chiamate a sorpresa

! LA DOMANDA MIRAGGIO...



ME LI AGGIUSTI?

RICORDATE?

Equilibrio



Attitudini

Comportamenti

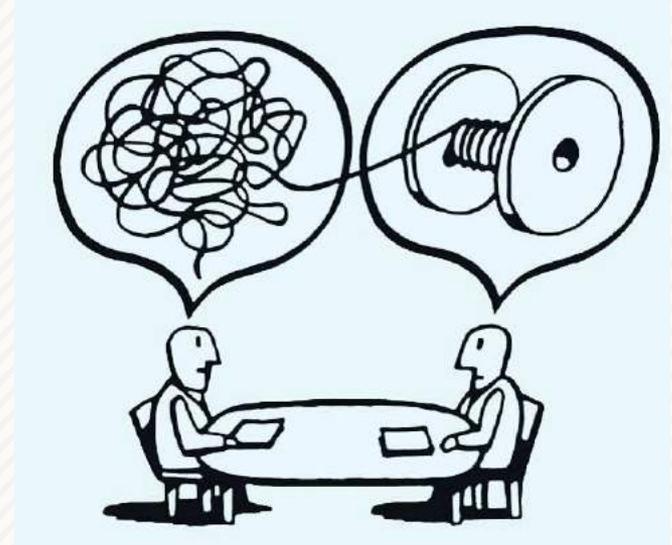


UN CAMBIO DI PROSPETTIVA

COS'È DAVVERO IL SALES COACHING?

Metodologia strutturata che favorisce lo sviluppo delle potenzialità di vendita

1. *Chiarisce e semplifica gli obiettivi*
2. *Favorisce il raggiungimento della Quota*
3. *Migliora la percentuale di chiusura*
4. *Aumenta l'efficacia nelle relazioni*
5. *Rafforza la fiducia nelle proprie abilità*

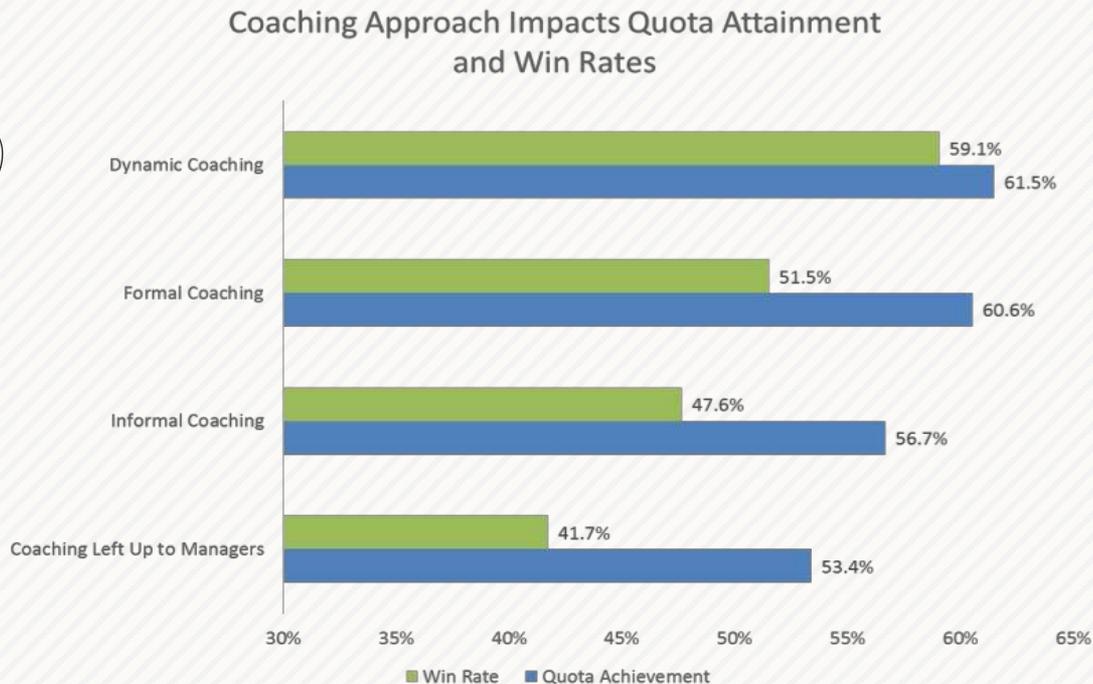




ADOTTARE UN APPROCCIO STRUTTURATO

FONTE: MILLER HEIMANN

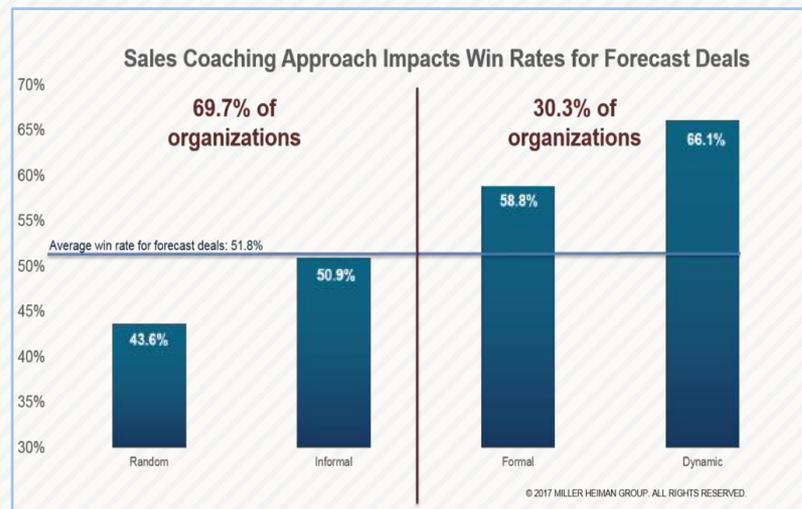
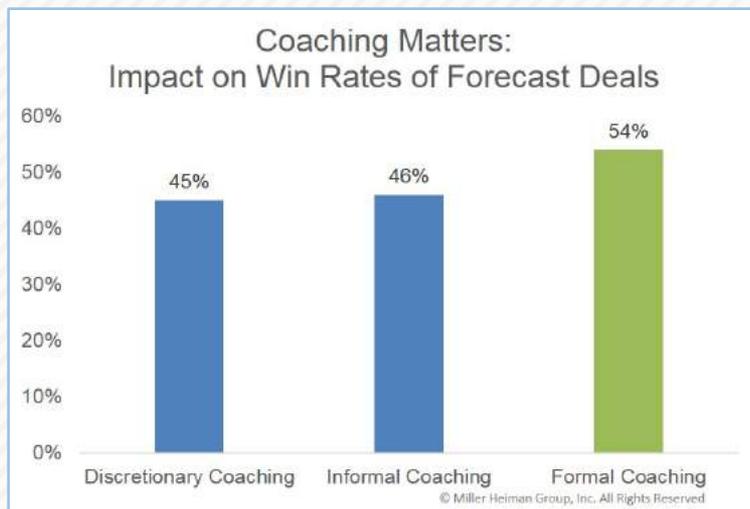
- *Tasso di chiusura (Win)*
> 18%
- *Raggiungimento Quota*
> 8%





ADOTTARE UN APPROCCIO STRUTTURATO

FORNITORE: MILLER HEIMANN



QUANTO VALE UNA PREVISIONE PIÙ ACCURATA DEL 9%?



ADOTTARE UN APPROCCIO STRUTTURATO

FONTE: SALESFORCE

SVILUPPO
PERSONALIZZATO
PER I SINGOLI
MEMBRI DEL
SALES TEAM

Coaching
Formale e
Consistente



Coaching significativo
Feedback costruttivi
Obbiettivi chiari

+30%
SALES REP
CHE FANNO LA
QUOTA

Amplificare
Comportamenti
Vincenti



Evidenziati real-time
Competenze acquisite
Premi per tutto il team

+29%
CHIUSURE
VINCENTI

Feedback
Continuo su
Performance



Feedback continuo
Valutazione Clienti
Visibilità ai TopTalent

+26%
INCREMENTO
DELLA SALES
PIPELINE



DISTRIBUZIONE SALES TEAM E QUOTA



25%

VENDITORI
PIGRI/RITARDATARI

Hanno sempre bisogno di più indicazioni
Vanno sollecitati all'azione.
Raramente fanno la Quota.



55%

VENDITORI
CAPACI/COMPETENTI

Otengono il minimo delle attenzioni.
Si impegnano ed hanno potenziale.
Fanno tra 80% ed il 100% su tre anni.



20%

VENDITORI
CHAMPION/STARS

Sembrano poter vendere ogni cosa.
Creano opportunità e relazioni ovunque.
Fanno sempre "over-achievement".



15%

50%

35%

MANAGERS VS REPS



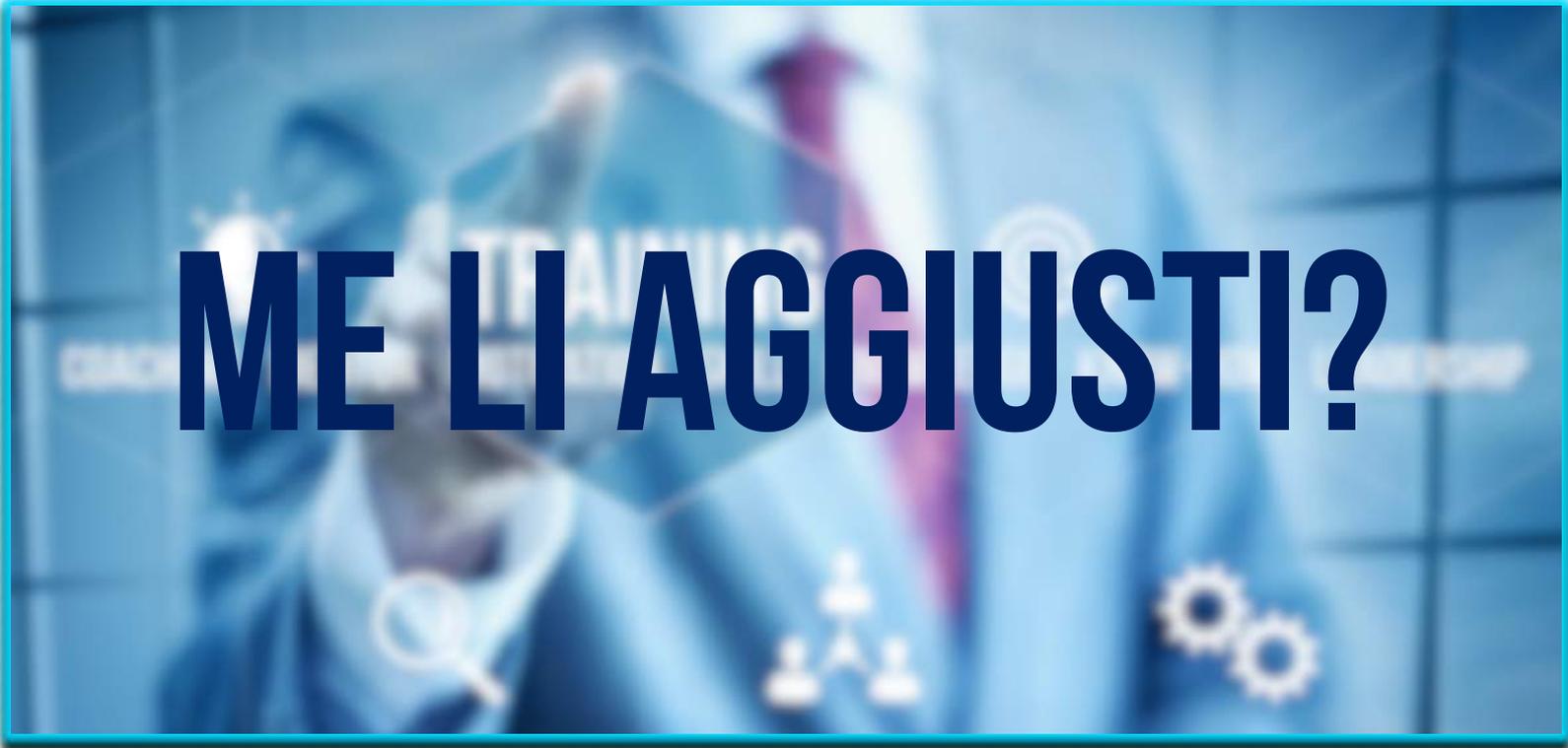
COSA I MANAGERS
PENSANO
I REPS VOGLIANO



COSA I REPS
DAVVERO
VOGLIONO

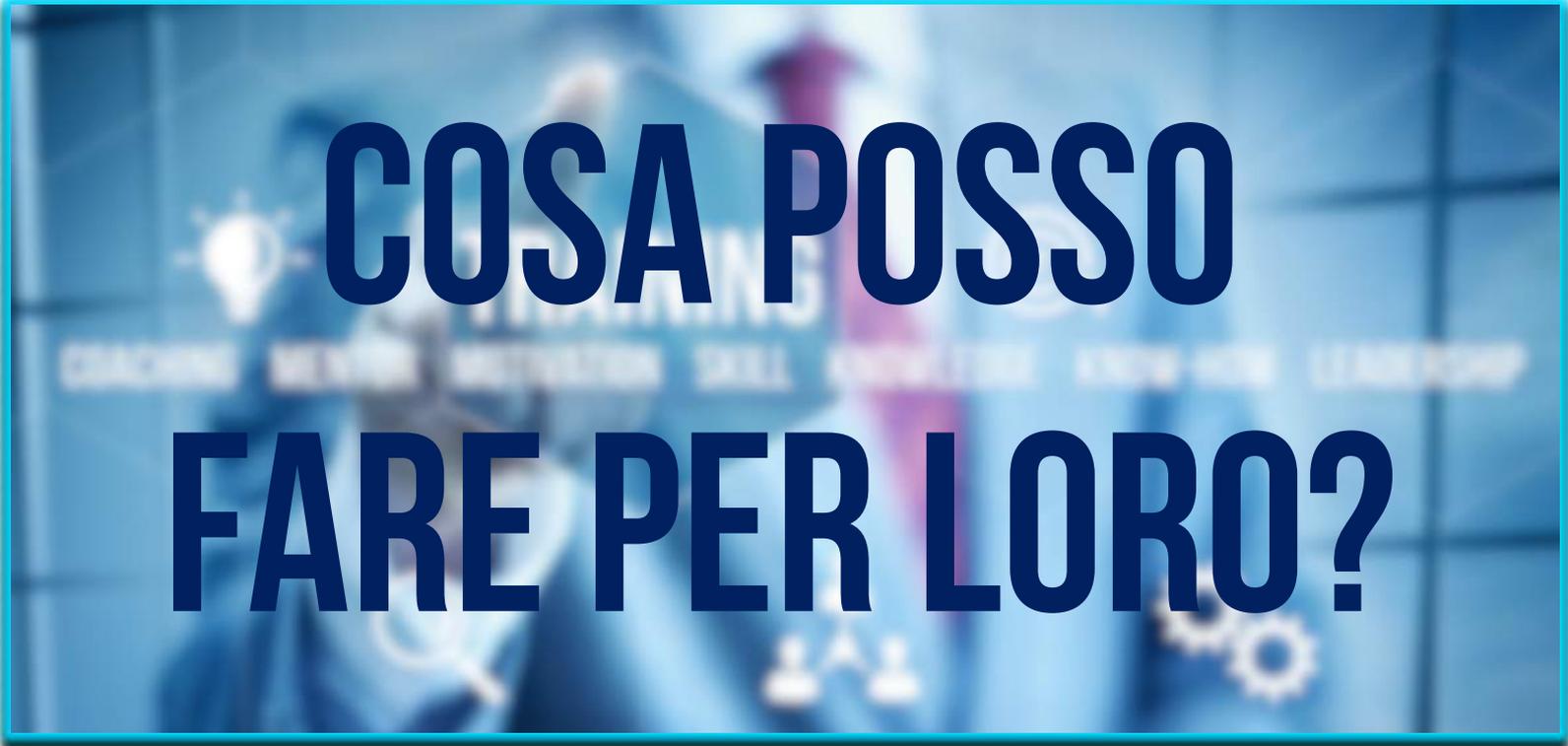


! LA DOMANDA MIRAGGIO...



ME LI AGGIUSTI?

! POTREBBE CAMBIARE IN...



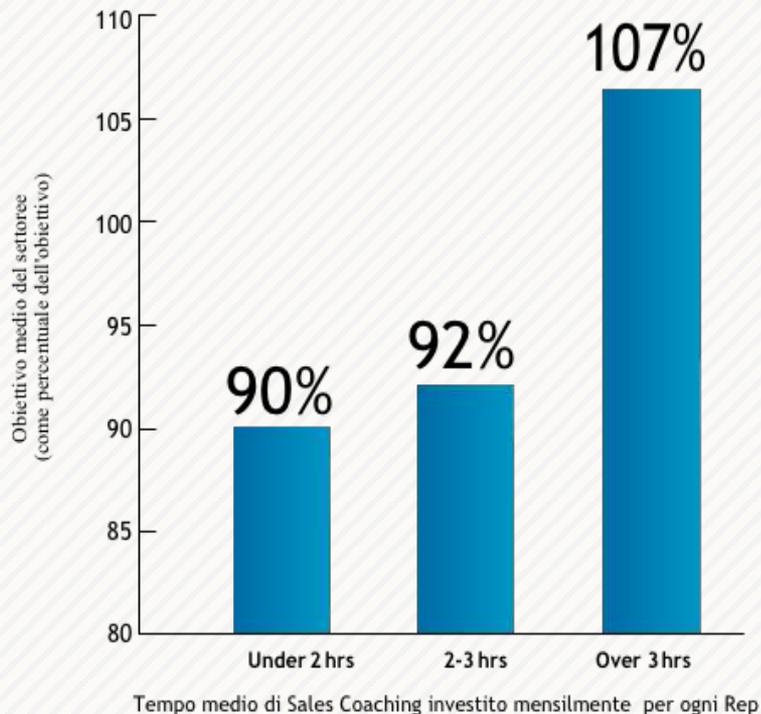
**COSA POSSO
FARE PER LORO?**



ADOTTARE UN APPROCCIO STRUTTURATO

*Reps che hanno ricevuto
anche solo
10 minuti di Sales Coaching
al giorno,
hanno ottenuto
il 17% di incremento di
risultato
rispetto ai propri obiettivi*

The Force Behind the Sales Force
di [Andris A Zoltners](#), [Prabhakant Sinha](#), [Sally E Lorimer](#)



10 RIFLESSIONI FINALI

		SI	NO
1.	<i>Il 37% dei Clienti dice che i Venditori non conoscono il loro Business. Sei certo che tutti i Sales del tuo Team abbiano una preparazione adeguata sul Business dei loro Clienti?</i>		
2.	<i>Il 72% dei Clienti si dice disposto a cambiare Fornitore. Hai già predisposto e concordato con il tuo Team una strategia operativa che riduca questo rischio?</i>		
3.	<i>Il 70% dei Sales Rep giustificano una trattativa persa con il Prezzo. Il tuo team agisce comportamenti percentualmente inferiori?</i>		
4.	<i>Effettui incontri pianificati, individuali e strutturati che tocchino le aree di difficoltà personali con Prospect, Clienti e Partners e le motivazioni al loro superamento?</i>		
5.	<i>Adotti un Sistema Premiante concordato che dia grande visibilità non solo ai Champion ma anche ai Core Performer?</i>		
6.	<i>Investi in ogni collaboratore, a prescindere dai risultati raggiunti, lo stesso tempo per sviluppare al meglio i suoi Talenti e mitigare le sue aree meno incisive?</i>		
7.	<i>Incentivi i tuoi collaboratori a raggiungere i risultati attesi con un approccio personalizzato legato alle proprie leve motivazionali e non solo ai soldi?</i>		
8.	<i>I membri del tuo Team si danno costantemente una mano tra di loro senza che siano spronati da un tuo intervento?</i>		
9.	<i>Più del 80% del tuo Sales Team, raggiunge regolarmente, anno dopo anno, la propria Quota Annua di Vendite?</i>		
10.	<i>Hai mai fatto una valutazione di "Sales Health Check" sullo Stato di Salute delle Vendite volto ad identificare tutti i punti di eccellenza del Team e le aree nascoste di inefficienza?</i>		



**LA MENTE È COME
UN PARACADUTE.
FUNZIONA SOLO
SE SI APRE.**

(Frank zappa)



nomesia

Gennaro Guida

Inbound Sales Academy Director

via Giovanni Bovio, 6

20159 Milano

gennaro.guida@nomesia.com

+39 335 8326512