

15 Novembre 2018

Notizie dal Web n. 80



Formazione e “Form-Azione”. Quale scegliere per migliorare l’organizzazione commerciale?



*“Se ascolto dimentico;
Se vedo capisco;
Se faccio ricordo”.*

Confucio

“Tecniche di vendita”, “Gestione dei reclami”, “Gestione della telefonata”, “CRM”, “Pianificazione delle vendite”, sono solo alcuni titoli di corsi che rientrano sotto il cappello della formazione commerciale. Se ne trovano a decine sul mercato, offerti da prestigiose scuole di formazione e società di consulenza e la forma quasi sempre, è la stessa: quella della modalità *frontale rinnovata*, ovvero, il docente spiega e i partecipanti ascoltano, in un contesto di aula che lascia ampio spazio al confronto tra i partecipanti e che stimola l’apprendimento attraverso business work, ma che si esaurisce, sempre e comunque,

alla fine del percorso formativo. Format come quelli appena descritti funzionano benissimo quando l'obiettivo è quello di trasferire conoscenza, ma è impossibile personalizzarli sulle esigenze specifiche dei singoli.

Cosa significa, allora, realmente formare?

Se si considera che nella sua principale accezione "*formare*" significa *dare forma, plasmare, modellare*, si arriva facilmente a comprendere che formare un'organizzazione commerciale vuol dire strutturarla e organizzarla; ovvero, darle la migliore forma possibile per permetterle di raggiungere gli obiettivi aziendali... e questo non è certamente possibile ottenerlo in un'aula, ma solo lavorando insieme all'organizzazione commerciale direttamente sul campo.

Rispondere alla domanda, pertanto, permette di formulare meglio gli obiettivi che la formazione commerciale deve raggiungere, e di individuare se sia sufficiente il metodo tradizionale che 'trasferire contenuti' o metodi innovativi, come quello della Form-Azione, per 'innescare il cambiamento ed ottenere migliori risultati commerciali'.

Vediamo di approfondire meglio questi concetti: fare formazione in aula significa fornire ai partecipanti contenuti standard uguali per tutti, anche se ognuno di essi proviene da aziende diverse ed ha bisogni e problemi differenti. Fare Form-Azione significa calarsi nella realtà di un'azienda specifica, osservarne i modi con i quali porta avanti le attività, progettare nuove modalità di lavoro e insieme implementarle.

Facciamo qualche esempio: formare significa insegnare cos'è e come si costruisce un *budget delle vendite*; fare Form-Azione significa, invece, lavorare con ciascun venditore su ogni singolo cliente attuale e potenziale per costruire con lui il suo budget delle vendite e progettare ogni singola azione necessaria per realizzarlo. Formare significa insegnare cos'è e a cosa serve un *sales funnel*; fare Form-Azione significa esplicitare come si possa passare, nella tua azienda, dal contatto al contratto, misurando le performance di ciascuna fase del ciclo commerciale, stabilire insieme all'azienda le azioni da implementare per migliorare i risultati di ciascuna fase e accompagnare

la squadra commerciale nell'implementazione delle azioni stabilite... e così via....

Con la Form-Azione le squadre commerciali "imparano facendo", secondo un metodo che parte dalla risoluzione di un problema per arrivare all'esplicitazione della teoria come conseguenza del lavoro svolto, in modo che quanto fatto diventi replicabile e quindi trasferibile ad altri. Ed è esattamente la Form-Azione la modalità che Benedetti&Co ha scelto per aiutare le aziende a migliorare le performance delle squadre commerciali; lo facciamo da anni con progetti ritagliati su misura e studiati per aiutare le aziende a definire la forma più corretta della loro struttura commerciale, coerentemente con il contesto e gli obiettivi definiti.

I consulenti Benedetti&Co sono parte attiva nell'accompagnamento delle squadre commerciali verso il cambiamento e lavorano attivamente con l'obiettivo di aiutare l'azienda a costruirsi o a rafforzare un'organizzazione in grado di generare buoni risultati continuativamente nel tempo.

Contatta i nostri esperti per avere un incontro gratuito chiamando lo 030.2054803. Contattaci compilando il nostro form qui sotto, commenta l'articolo oppure chiama allo 030.2054803.

Milano

Via S. Michele del Carso 22
20144 Milano
tel. +39 02 805 057 74
info@benedetti-co.it

Brescia

Via Oberdan 5/7
25128 Brescia
tel. +39 030 205 48 03
info@benedetti-co.it

Mumbai

INDIA - 400006 Mumbai,
Ajanta Building Flat 1,
LD Ruparel -
Marg Malabar Hill
tel. +91 - 9820088817