

18 Gennaio 2019

Notizie dal Web n. 87

Benedetti&Co

Come creare Squadre Commerciali di Successo



“Il successo è una conseguenza, non un obiettivo”

Gustave Flaubert

“Innescare il cambiamento per ottenere migliori risultati commerciali”, è l’obiettivo che deve avere la formazione delle squadre commerciali. Questo si raggiunge attraverso percorsi formativi basati sull’attività quotidiana e lavorando insieme con l’organizzazione commerciale direttamente sul campo. Calarsi nella realtà dell’azienda, osservare i modi con i quali si sviluppano le attività è, inoltre, indispensabile per progettare e implementare nuove modalità di lavoro più efficaci; in sintesi: **formare lavorando**.

Per formare ottime squadre commerciali bisogna, ovviamente, lavorare sui singoli individui, proprio perché la prima cosa che l'azienda vende è proprio il commerciale!

Costruire e potenziare costantemente le competenze dei singoli è il **primo passo** per creare squadre commerciali di successo, proprio perché a prescindere dal business, il cliente prima di fidarsi dell'azienda, deve fidarsi della persona che ha di fronte.

Quali sono le caratteristiche che un buon venditore deve avere?

Ciascun commerciale, per ottenere buoni risultati deve possedere determinate caratteristiche e usarle alla massima potenza per innescare con i potenziali clienti un sistema di fiducia indissolubile.

Ecco di seguito le principali:

- Piena consapevolezza della Value Proposition dell'azienda, ovvero avere ben chiaro:
 - ✓ Perché il cliente dovrebbe acquistare quel tipo di prodotto o servizio;
 - ✓ Perché dovrebbe acquistarlo da me;può aumentare l'efficacia commerciale dei venditori, spostando l'attenzione del potenziale cliente dal costo al beneficio che potrebbe ottenere acquistando il prodotto o servizio proposto.
- Padronanza e capacità di argomentare la vendita: avere la capacità di fornire al cliente esempi di successo e raccontare esperienze di altri clienti, può accorciare le distanze e favorire l'accreditamento. Infatti, non avere risposte da dare alla domanda “...dove avete risolto questo problema e come avete fatto...” può lasciare al cliente la percezione di essere una cavia da laboratorio, allontanando la vendita.
- Crederci in ciò che si fa, ovvero credere nell'azienda per cui si lavora e nel prodotto o nel servizio che si propone; credere che la migliore opzione per il cliente sia acquistare ciò gli stai proponendo e soprattutto credere in se stessi, aumenta notevolmente il successo

delle vendite. Se il commerciale non si fida di se stesso, della sua azienda e della sua proposta, non trasmette fiducia al cliente, che a sua volta non si fiderà del prodotto o servizio proposto.

- Studiare il cliente e preparare l'azione commerciale, ovvero arrivare dal cliente ben informati sulla sua storia, sulla sua azienda e con una proposta costruita su misura per lui, genera nell'interlocutore la sensazione che l'interesse sia vero e che l'impegno sia profondo, in sostanza genera fiducia.

Benedetti&Co aiuta le aziende a migliorare le performance delle squadre commerciali; lo fa con progetti di "formazione-lavoro" 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 aziendali.

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 e/o rafforzare un'organizzazione in grado di generare buoni risultati continuativamente nel tempo.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Per avere maggiori informazioni sui nostri servizi contattaci compilando il nostro **form**, **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