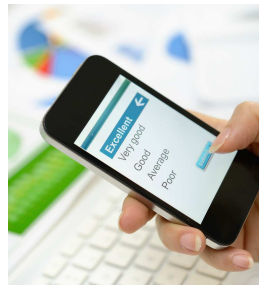


Attraverso il sistema "Xtreme Sales Power" (evoluto, innovativo e testato) può aumentare da subito, almeno del 10%, i fatturati della sua rete di vendita. Garantito per iscritto!

Step 1

Sales network audit, per analizzare il potenziale inespresso della sua rete di vendita, ed evidenziarne le possibili leve di crescita qualitativa / quantitativa



- Self assesment online somministrato ad ogni venditore, fruibile da tablet / pc / smartphone (basato su "The big five" di Costa/McCrae)
- L'assessment analizza 18 parametri (potenziale di sviluppo, personalità / comportamenti / competenze di vendita)
- L'assessment fornisce un output numerico per ogni parametro
- Il venditore compilante può scaricare i propri dati



- I dati emersi vengono analizzati e consolidati in un report
- Il report evidenzia anche un benchmark con un panel multisettoriale di aziende italiane, e indica le eventuali leve da attivare per realizzare la crescita prevista
- Viene presentato al cliente, col quale viene discusso. Può essere seguito dalla progettazione di un intervento formativo

Progettazione e roll out di un intervento formativo mirato e focalizzato sulle effettive aree di crescita della rete, per attivare tutte le leve di sviluppo identificate, e assicurare il successo

Step 2

- Il progetto è strutturato in maniera tale da garantire il raggiungimento dei risultati stabiliti
- La metodologia è esperienziale, ludica, maieutica, e fa ricorso a role play, casi di studio, simulazioni, filmati, esercitazioni strutturate e contestualizzate, prove speciali
- Il progetto è discusso con il cliente, per l'eventuale approvazione



- Viene effettuato il rollout dell'intervento formativo, in date convenienti per la rete di vendita, anche durante i fine settimana
- Se necessario, il rollout è preceduto da un kickoff meeting, per facilitare il buy in dell'iniziativa da parte della rete vendita, e fornire tutte le informazioni del caso in merito ad attività e risultati attesi



Step 3

A valle dell'intervento formativo d'aula, e' prevista un'attività di supporto per la popolazione coinvolta, in modo da fornire aiuto individuale al miglioramento delle prestazioni



- Talvolta, la resistenza individuale al cambiamento fa sì che il venditore, inconsciamente, resista all'adeguamento di stili e modelli di vendita alle attuali condizioni di mercato ed alla tensione competitiva in atto
- Ogni venditore, quindi, sarà supportato nell'adeguamento dei modelli di vendita performanti sperimentati in aula e nella loro adozione, per aiutarlo a aggiungere gli obiettivi stabiliti



- Tale attività (sales coaching) può essere effettuata con due modalità
 - Remote sales coaching, attraverso una piattaforma di videochiamata (compresa)
 - Field sales coaching, attraverso la presenza del coach sul campo, in maniera trasparente per la sales call (fatturabile)



Garanzia formale di un incremento minimo del 10% delle vendite effettuate nei 12 mesi successivi all'intervento formativo, rispetto al pari periodo precedente. In mancanza, 30 giorni di field sales coaching per ogni partecipante all'intervento, con nuova delivery dell'intervento d'aula aggiornandone i contenuti. Il tutto completamente gratuito.

Prenoti ora un incontro gratuito di approfondimento di 25', via Skipe, scrivendo a info@turboformazionevendita.com