

Il fattore tempo



ASSIOMA DEL VENDITORE

PIU' TEMPO = PIU' LAVORO

MODULO ESERCITAZIONE

Analizza con sincerità la tua giornata lavorativa (in minuti)

ATTIVITA'	TEMPO QUOTIDIANO
Vendita (compresi trasferimenti)	
Preparazione all'attività di vendita (preventivi, raccolta info, preparazioni infografiche, quotazione offerte)	
Prospecting (liste, mailing, telefonate, altro)	
Post-vendita e assistenza clienti	

Legge di Parkinson

(valore emotivo del lavoro)

Il lavoro si espande fino a occupare

TUTTO

Il tempo a disposizione

PRINCIPIO DI PARETO

(regola 80 / 20)

La maggior parte degli effetti è dovuta al minor numero di cause.

DIAGRAMMA DI COVEY



Stabilire le priorità

IMPORTANTE:

URGENTE:

DIAGRAMMA DI COVEY

Quadrante 2 :
importanti e non urgenti

OPPORTUNITA'

Quadrante 1 :
importanti e urgenti

CRISI

SPRECO

Quadrante 4 :
non importanti e non urgenti

INGANNI

Quadrante 3 :
non importanti e urgenti

Assiomi della matrice di Covey

- 1) Gli impegni tendono a muoversi, se non pianificati e svolti, dal quadrante 2 al quadrante 1
- 2) Alcuni impegni che si materializzano in quadrante 1 sviluppano la mia capacità di reazione producendo EU-STRESS (stress positivo). Lavorare sistematicamente in quadrante 1 produce DI-STRESS (stress negativo)
- 3) Il quadrante 1 saturo sposta la mia attenzione immediatamente nel quadrante 4: la mia mente per compensazione si rifugia in attività non importanti e non urgenti.

Gestire noi stessi = gestire il proprio tempo

- 1) Avere chiara la “TO DO LIST”
- 2) Utilizzare dinamicamente l’agenda
- 3) Identificare chiaramente le MIE priorità