

IL CAMBIAMENTO NEL PROCESSO DI VENDITA

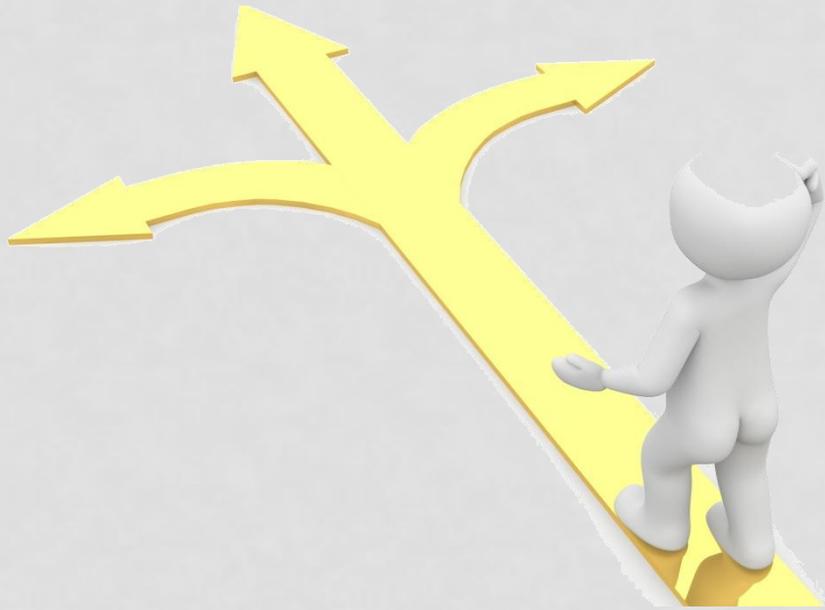
MODIFICARE IL RAPPORTO TRA COMMERCIALI E BUYER

**CANTIERE
FORMAZIONE**

SEMPRE PIÙ UMANO



1. l'inizio di un cammino



Desideriamo veramente introdurre dei cambiamenti stimolanti nella nostra esistenza o siamo troppo attaccati alle care e vecchie abitudini ?

cambiamento nell'approccio



Se avessi sei ore per abbattere un albero, userei le prime tre per affilare l'ascia.

A. Lincoln

cambiamento nell'approccio II

Cosa è il mio albero ?

- ✓ *Stabiliamo obiettivi*
- ✓ *Visualizziamo un percorso*
- ✓ *Prevediamo ostacoli*

Qual è la mia ascia?

- ✓ *Il mio approccio al cliente*
- ✓ *La mia conoscenza del prodotto/mercato*
- ✓ *La mia tendenza al cambiamento*

perché cambiare ?

E' sorprendente notare come spesso le persone che si rifiutano di agire per migliorare la loro condizione e quelle che non smettono mai di lamentarsi di qualsiasi cosa siano LE STESSA persone



CAMBIARE E' ANTINATURALE

condizioni del cambiamento



Sette frasi per sette vie al fallimento personale:

- Abbiamo sempre fatto così....
- Non posso imparare una cosa nuova...
- Alla mia età è più difficile.....
- Per me va bene, ma loro non vogliono....
- Ehhh ci vorrebbe un vero leader...
- Se fosse una buona idea sarebbe già stata applicata...
- Nel mio settore è diverso...

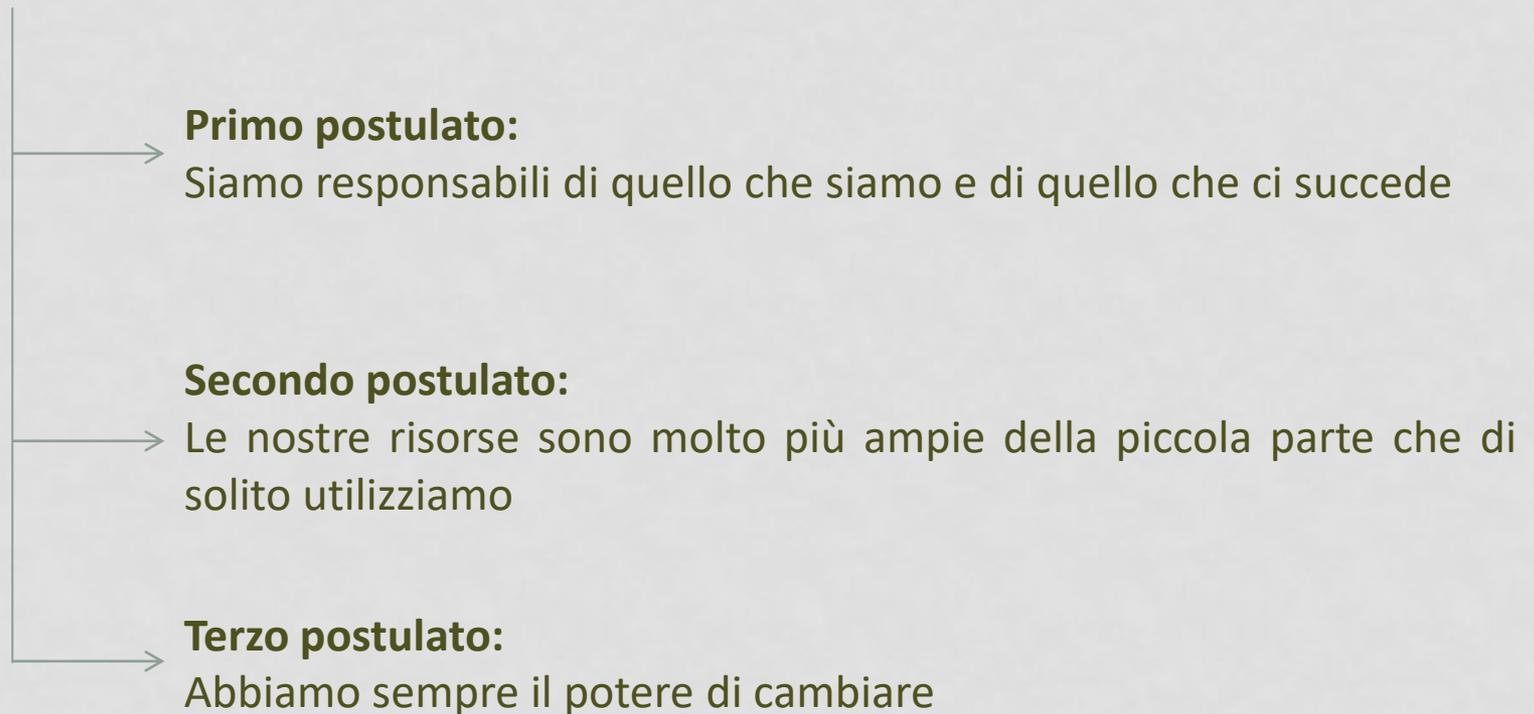
cambiamento e successo

Il successo è per l'1% ispirazione e per il 99% traspirazione
T.A. Edison



cambiamento e successo II

Il successo è la riuscita di un progetto con in più la soddisfazione di esserci riusciti



cambiamento e successo III

Quattro regole per un cambiamento di successo:

- ❖ **Scegliere opportunamente e consapevolmente il nostro obiettivo**
- ❖ **Prendere le nostre decisioni in accordo con tutte le parti della nostra personalità**
- ❖ **Prendere sempre in considerazione la parte di noi stessi legata al passato e pronta a sabotarci per proteggerci dai rischi e dal disagio del cambiamento**
- ❖ **Costruire una strategia ferma e flessibile**

Cambiare non è facile



Uno dei principali ostacoli al cambiamento è costituito dalla incapacità di scorgere la differenza tra quello che facciamo e quello che potremmo fare meglio..

2. Inseguire il successo



Per raggiungere il successo possiamo contare solo sulle nostre risorse personali e sulla nostra capacità e iniziativa !

10 domande anti-successo

- ✓ E' proprio compito mio?
- ✓ Tocca a me ?
- ✓ Non potrebbe farlo un altro?
- ✓ Dove trovo il materiale?
- ✓ Chi mi aiuterà?
- ✓ Dove trovo il tempo?
- ✓ Come devo farlo?
- ✓ Quando devo farlo?
- ✓ Non sarebbe meglio lo facesse un altro?
- ✓ E se non ci riesco?



Fattori interni e fattori esterni

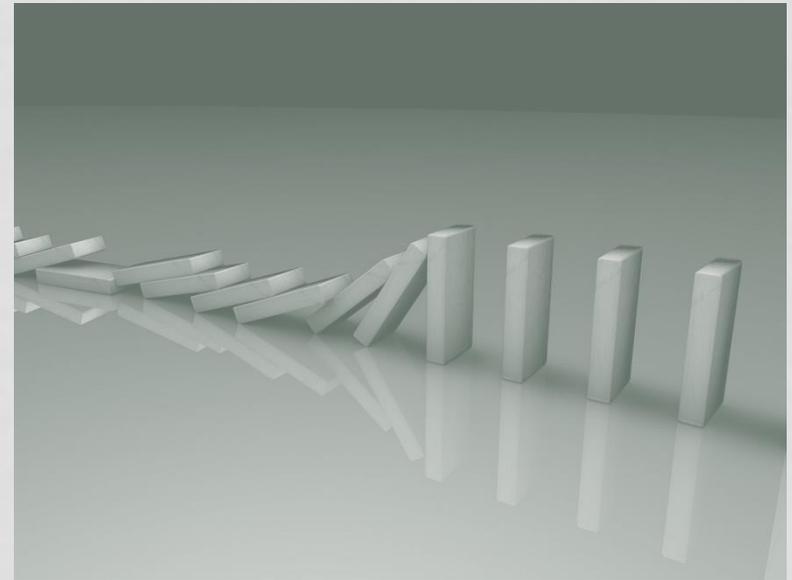
Fattori esterni:

La concorrenza

Il mercato

La crisi

Il periodo



Fattori interni:

Negligenza

Concentrazione

Malavoglia

Incapacità di concentrarsi su obiettivi

Proattivi e reattivi

I comportamenti delle persone si dividono in due grandi categorie:

- Proattivi
- Reattivi

Stephen R. Covey

Proattivi e reattivi II

Proattività è qualcosa di più del semplice prendere l'iniziativa. Significa che come esseri umani noi siamo responsabili della nostra vita.

Reattività significa attendere che qualcuno agisca per noi e subire gli eventi che ne conseguono

Fraasi tipiche reattive

Il linguaggio dei soggetti reattivi è un linguaggio autoassolvente:

Io sono così, non posso farci niente !

(Sono predeterminato e chiuso ai cambiamenti)

Lui mi fa uscire dai gangheri.....

(Io non sono responsabile, le mie azioni sono determinate da comportamenti esterni)

Non posso farlo, non ho tempo!

(Qualcosa di esterno e non controllabile mi condiziona)

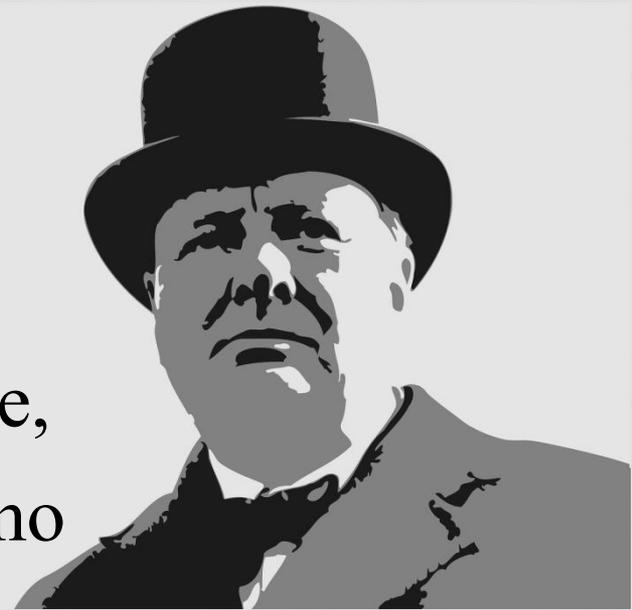
Sono obbligato....

(Circostanze o persone mi costringono a fare quello che faccio, non sono libero di scegliere le mie azioni)

Possiamo scegliere

Perché non diamo sempre il meglio di noi stessi?
Perché a volte preferiamo lamentarci invece di agire
e fare di tutto per porne rimedio?

Noi non dobbiamo fare ciò che ci piace,
bensì affrontare con gioia ed entusiasmo
quello che DOBBIAMO fare !



Winston Churchill

Darsi degli obiettivi



Chi si contenta non gode.
Ha semplicemente smesso di sognare.

F. Emer

Darsi degli obiettivi II

La capacità degli individui di attingere appieno alle loro risorse è in diretta correlazione con i loro obiettivi .

Secondo uno studio della Yale University su un gruppo di laureati del corso del 1953, solo il 3% degli intervistati avevano le idee chiare sui propri obiettivi .

Dopo vent'anni i ricercatori hanno verificato che quel 3% aveva una situazione economica migliore del restante 97%

Possiamo comporre un puzzle senza avere prima visto l'immagine completa?

Darsi degli obiettivi III

➤ **Non ponete limiti alle vostre possibilità**

- Obiettivi limitati equivalgono a azioni limitate per cui fissate obiettivi elevati. Certo, non dimenticate il buon senso....

➤ **Indicate il vostro obiettivo in termini positivi**

- Spesso stabiliamo cosa «non» dovrà accadere più che quello che voglio che accada. E' un linguaggio utile all'allontanamento.

➤ **Siate estremamente precisi**

- Fatevi un'immagine chiara dei risultati. Che aspetto ha il vostro obiettivo? Come ve lo immaginate? Usate tutti i sensi, usate tutte le potenzialità del vostro cervello.

Darsi degli obiettivi III

- **Fissate un termine di attuazione**
 - Determinate entro quando il vostro obiettivo dovrà essere raggiunto. Questo vi aiuterà a capire, di volta in volta, a che punto siamo.
- **Stabilite cosa dovrete verificare**
 - Numeri. Ma non solo, sensazioni, contatti, rapporti umani. E ancora stati d'animo, percezioni, sentimenti personali.
- **Assicuratevi che il raggiungimento dell'obiettivo dipenda da voi**
 - Potete lavorare su obiettivi che prevedano situazioni sulle quali voi potete agire direttamente

Progettare

Tutte le cose sono create due volte: una prima creazione è quella mentale ed una seconda è quella fisica e materiale.

La maggior parte dei fallimenti nel mondo degli affari cominciano nella prima creazione, sotto forma di errori di pianificazione

Stephen R. Covey



Programmare

Due punti di programmazione sono universalmente noti:

➤ Scrivere

- Scrivete tutto. Fogli volanti, post-it, applicazioni del telefono, messaggi vocali, sms. Tutto quanto voi scriverete libererà spazio nella vostra mente . In più avere un appunto scritto è un impegno personale a svolgerlo, completarlo, realizzarlo per intero.

➤ Ultimo compito: programmate il giorno dopo

- Sapere cosa e come farete il giorno dopo vi dà la serenità di dominare gli eventi e non di subirli. Programmando per scritto quello che farete vi sembra già di partire con il piede giusto ed un passo avanti a tutti gli altri.

Spostare il focus



Proviamo a spostare l'attenzione su noi stessi iniziando a pensare realmente che sono le nostre azioni, i nostri pensieri e il nostro modo di interpretarli che determinano il nostro destino

Sbagliare per imparare

E' nella natura delle cose progredire per tentativi, commettere errori e correggersi.

Se restiamo inattivi, bloccati dai timori, non possiamo correggere nulla.

Dobbiamo avere il coraggio di rischiare, il coraggio di ammettere l'errore ed il coraggio di cambiare rotta.

Solo chi si accontenta non sbaglia mai



Pensare in positivo

Nelle attività che ci portano a contatto con gli altri serve competenza, ma è soprattutto la positività del comportamento a fare la differenza tra un servizio mediocre ed uno eccellente.

Ci sono stati d'animo che ci permettono di ampliare i confini del nostro potere personale, altri invece che ci paralizzano

