

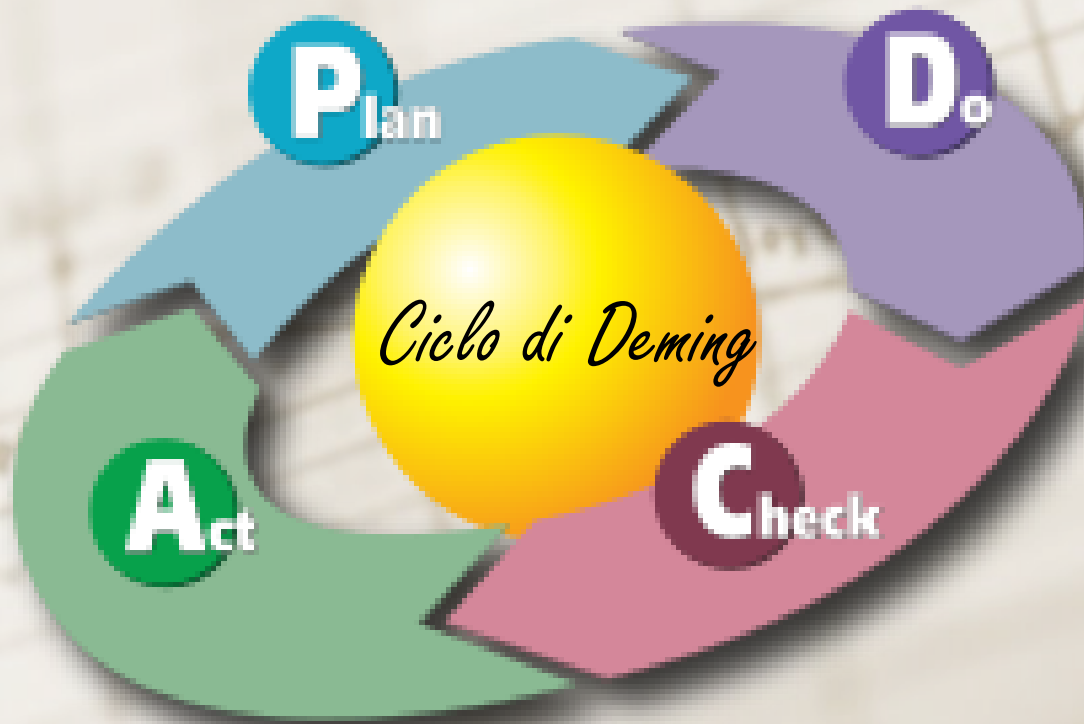


CANTIERE FORMAZIONE

WEBINAR BY MBKM

Venditore Vs Crisi

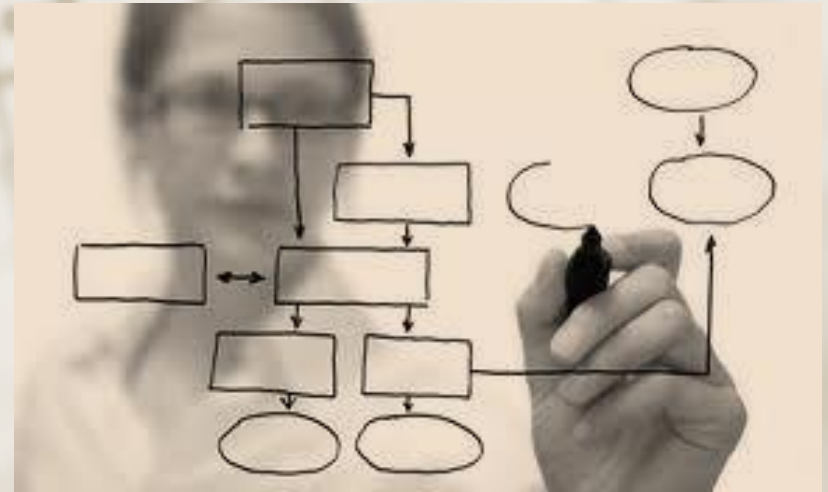
Progettare per riuscire





smettiamola di
vederci come
PIAZZISTI

cominciamo a
vederci come
MANAGER



Ma come comunico con il mio cliente?

Colloquio-tipo

- ✓ Complimenti a freddo – nessuna empatia
- ✓ Domande chiuse per portarlo sul prodotto
- ✓ IL CLIENTE ABBOCCA !!
 - ✓ Devo chiudere, veloce !
 - ✓ Quanto ho di provvigioni ?
 - ✓ Sta parlando, non sia mai ci ripensa, lo distraigo con promesse folli
 - ✓ Saluto e scappo di fretta, la firma l'ho presa!
- ✓ IL CLIENTE NON ABBOCCA !!
 - ✓ Tento con offerta mirabile e irripetibile
 - ✓ Non ci casca, sto perdendo tempo.....
 - ✓ Devo andare via, veloce, verso il prossimo cliente
 - ✓ ...quello era proprio uno sfigato, nemmeno mi stava a sentire!!!!

La clientela ha cambiato le proprie percezioni al tempo della crisi ?

COME?

Effetti della crisi sulla clientela:

Reazioni della clientela alla crisi:

Reazione del mercato:
aumentare le sollecitazioni



Reazione del cliente:
chiusura a ogni sollecitazione

PIANIFICARE

=

RIUSCIRE



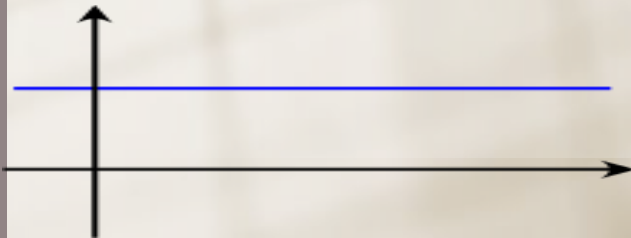
Nel Giappone post-bellico degli anni '50 il controllo dei processi produttivi era demandato SOLAMENTE alle fasi di collaudo e ispezione.



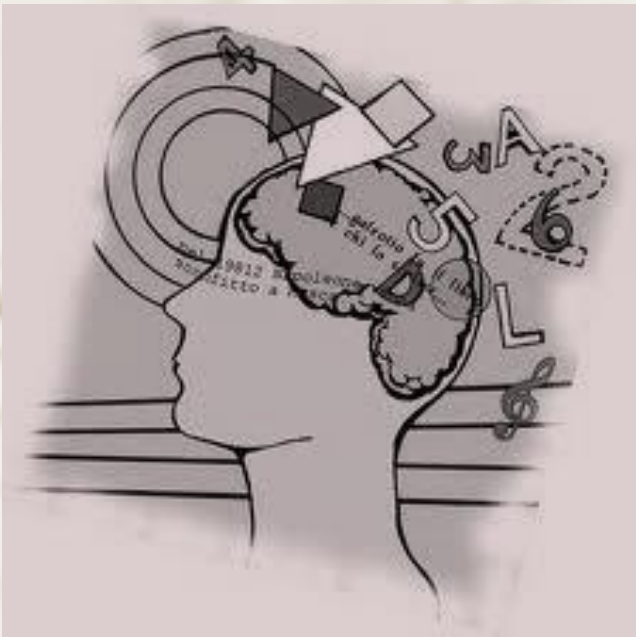
I prodotti NON FUNZIONANTI se ispezionati venivano semplicemente ELIMINATI.



Il processo produttivo NON CAMBIAVA quindi NON MIGLIORAVA la resa economica della produzione



CI RICORDA QUALCOSA ?



Il venditore-piazzista di oggi delega il controllo dei processi produttivi (l'efficacia dell'azione commerciale) SOLAMENTE alla chiusura o meno del contratto.

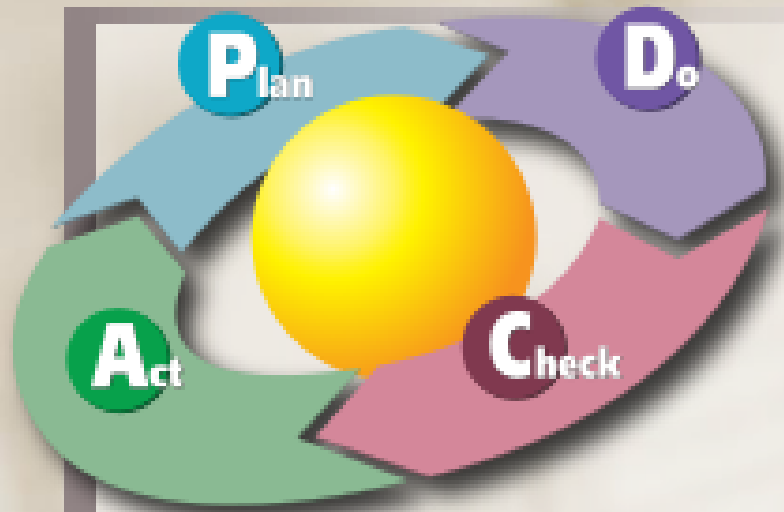
Le vendite NON CONCLUSE (prodotti non funzionanti) vengono semplicemente IGNORATE.

La capacità commerciale (il processo produttivo) NON CAMBIA quindi NON MIGLIORA il risultato



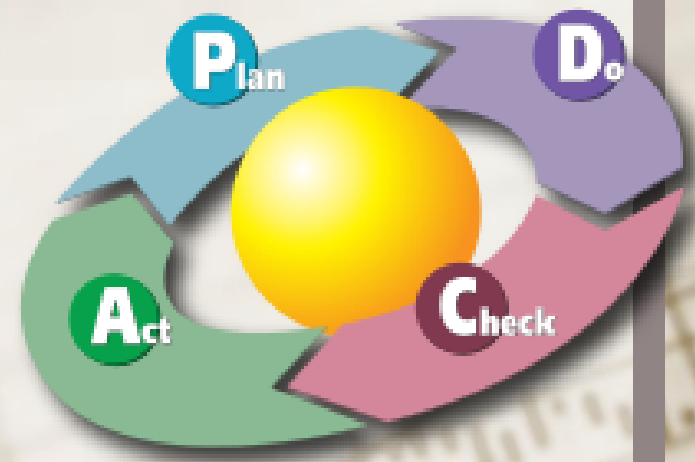
Il saggista americano **William Edwards Deming** venne incaricato di studiare un miglioramento sistemico del processo.

Nacque così il «**ciclo di Deming**» schematizzato come «**ciclo P-D-C-A**»



E' il ciclo auto-correttivo oggi posto alla base di ogni processo produttivo e manageriale.

E' un processo diviso in quattro momenti che si rigenera ad ogni ciclo.



P

PIANIFICA.

D

DO (fai).

C

CONTROLLA .

A

AGISCI (modifica).

P

1° fase: pianifica, progetta, preparati.

Rispondiamo a domande progettuali:

QUALE area devo migliorare ?

COME? Con QUALI STRUMENTI?

QUANTO? (orizzonte temporale)

Tracciamo un business plan

D

2° fase: Agisci, fai.

Mettiamo in atto TUTTE le azioni utili al conseguimento degli obiettivi posti nella prima fase

operiamo un business act

C

3° fase: Controlla.

Verifica sistematica su base temporale dei risultati via via ottenuti.

Calcoliamo la distanza dagli obiettivi e la funzionalità dei vari metodi pianificati

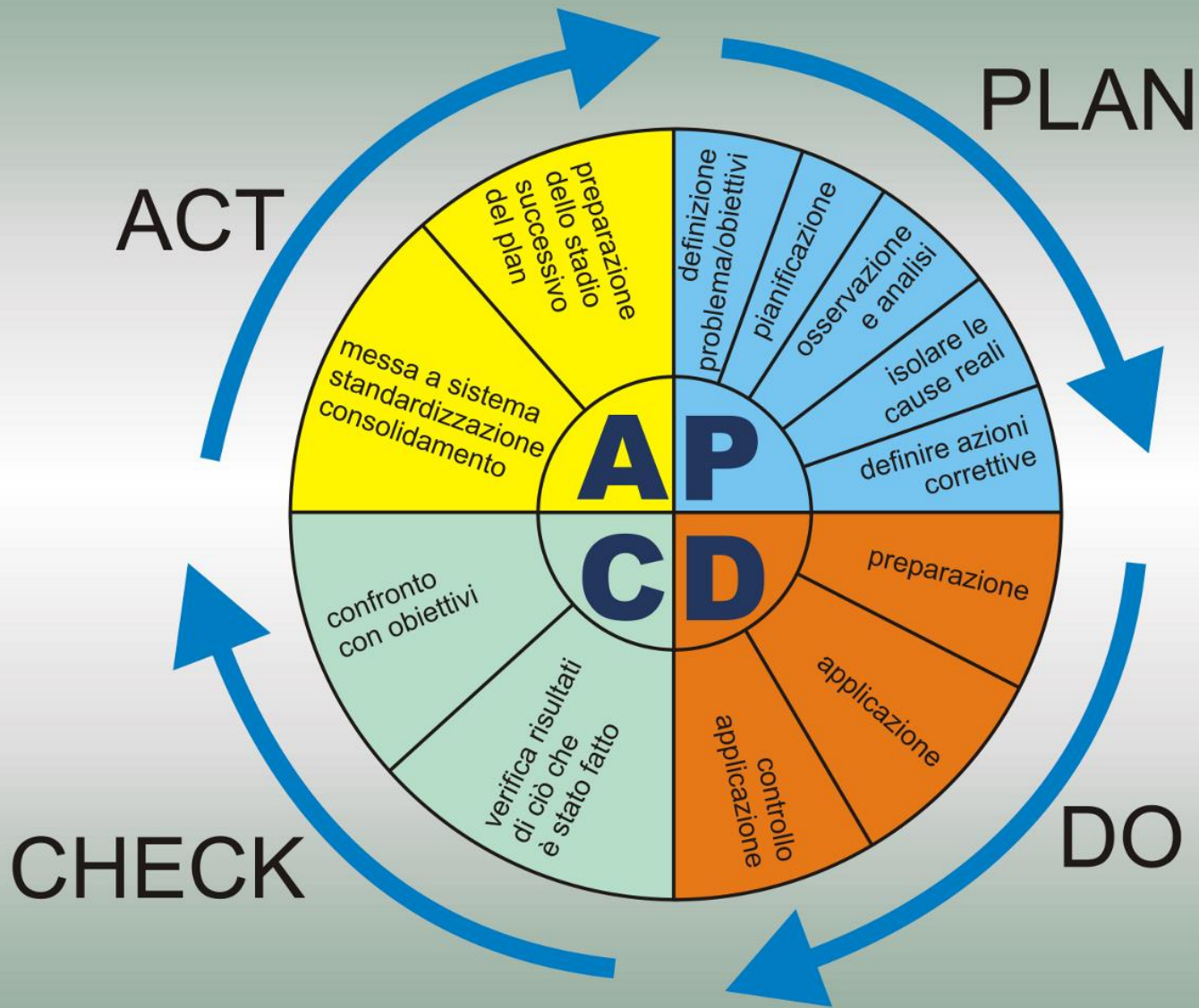
operiamo un business check

A

4° fase: Agisci.

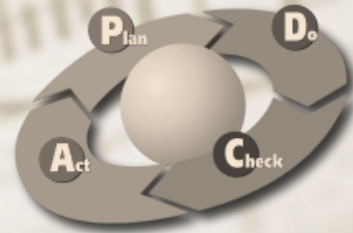
Poniamo rimedio ad eventuali obiettivi non raggiunti.

Modifichiamo le nostre azioni **NON EFFICACI**



Il ciclo di Deming si applica al processo di vendita ?

**NO se sei un
PIAZZISTA**



**SI se sei un
MANAGER**



ESERCITAZIONE

APPLICHIAMO IL CICLO DI DEMING A UN PROCESSO DI VENDITA.

VOGLIO INCREMENTARE IL MIO GUADAGNO DEL 30% SU BASE ANNUA.

STABILIAMO LE AZIONI ED I VARI PASSI



ESERCITAZIONE

PLAN

DO

CHECK

ACT

<hr/>	<hr/>	<hr/>	<hr/>
<hr/>	<hr/>	<hr/>	<hr/>
<hr/>	<hr/>	<hr/>	<hr/>
<hr/>	<hr/>	<hr/>	<hr/>
<hr/>	<hr/>	<hr/>	<hr/>