



Diretta MBS

GIOVEDÌ 18 GENNAIO 2023
ORE 20.30



“ GESTIRE UNA RETE VENDITE ”



**Mi chiamo Mario
De Iulio e mi
occupo di gestire
reti di vendita**

BOOST

ELEMENTI DI BASE

PROCEDURE

**STRATEGIA DI VENDITA
UNIFICATA**

**ATTEGGIAMENTO
EMOTIVO**

**QUAL E' IL RISULTATO
CHE UN DIRETTORE
VENDITE DOVREBBE
OTTENERE?**

ESPANSIONE



NUOVE FILIALI



NUOVI VENDITORI



NUOVI CLIENTI



NUOVE OPPORTUNITA'

ELEMENTI DI BASE

**Prima cerca di
capire e poi di farti
capire**

ELEMENTI DI BASE

TU

- 1. Qual è lo sforzo per renderla performante**
- 2. Quali obiettivi muove la persona nel fare quello che fa**
- 3. Quali vittorie ha avuto nel passato**
- 4. Quali sconfitte ha accumulato nel passato**

LORO

- 1. Quali sono gli obiettivi che l'azienda sta perseguendo**
- 2. Chi è il suo referente STABILE**
- 3. Quali sono le sue statistiche**
- 4. Cosa la persona deve produrre per far crescere le statistiche**

COMPrensione

**Un individuo è MOTIVATO
nella misura in cui sente
che sta progredendo e
producendo qualcosa di
importante nella sua vita**

COMPrensione

**Il tuo lavoro è riconoscere
ogni giorno i suoi
progressi ed esaltarli**

PROCEDURE

**Cosa e come la persona
deve produrre per arrivare
al risultato desiderato (70%
delle persone cadono qui)**

PROCEDURE

**L'errore più grande per
un DV è dare per scontato
che i suoi venditori
abbiano capito DAVVERO**

PROCEDURE

AVERE

Qual è il risultato desiderato

FARE

Quali sono le azioni per produrlo

ESSERE

Cosa devo cambiare nelle abitudini

STRATEGIA UNIFICATA



APPROCCIO

PICCOLO APPROCCIO, ANDIAMO AL SODO

INDAGINE

**QUALCHE DOMANDA PERCHE'
CREDO DI AVER CAPITO**

STIMOLAZIONE?

**SE FATTA PROBABILMENTE STIMOLO LA COSA
SBAGLIATA**

**PRESENTAZIONE
SOLUZIONE**

**GRANDE PRESENTAZIONE PRODOTTO O
SERVIZIO**

**RISOLUZIONE
OBIEZIONI**

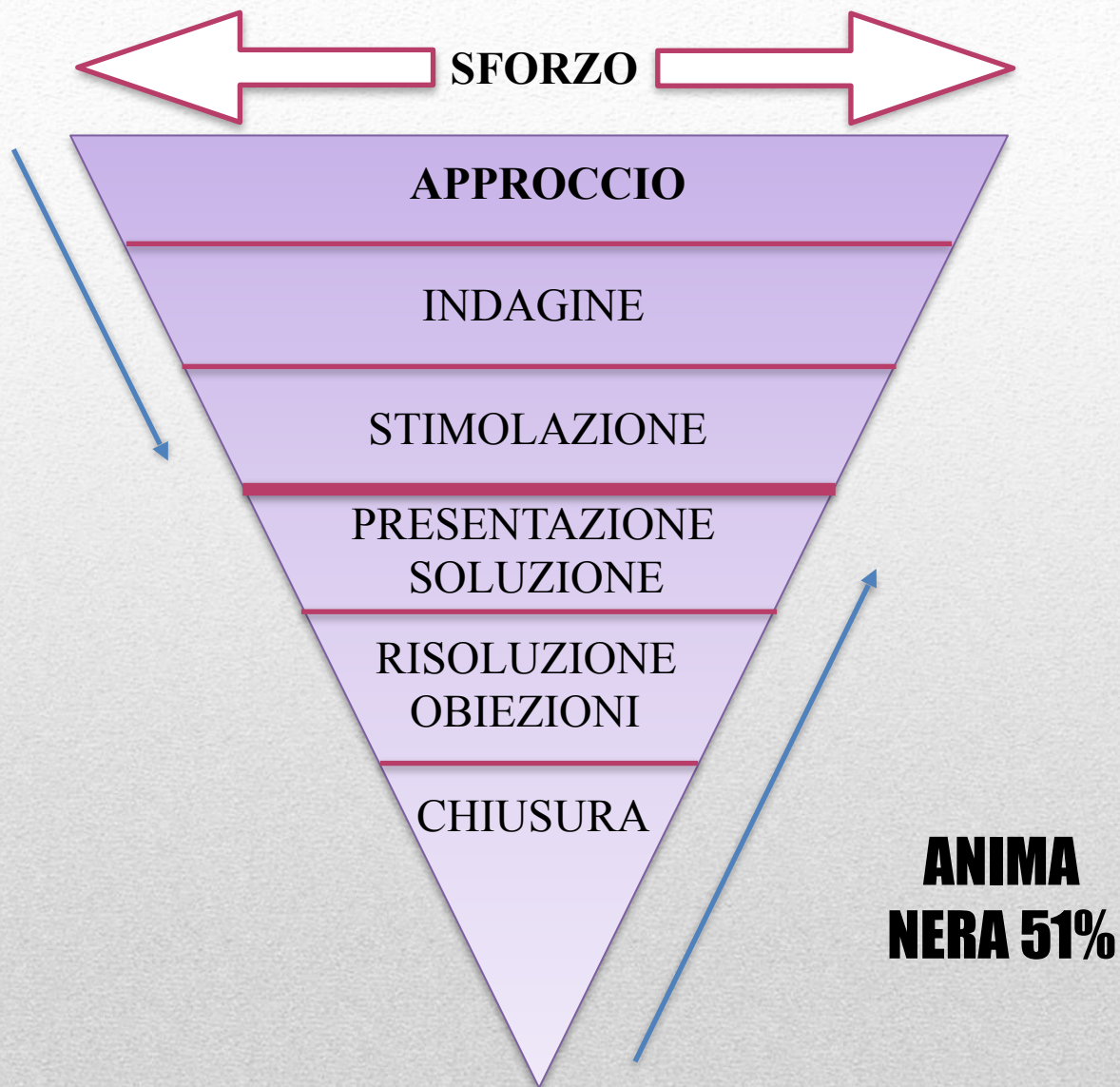
**GRANDISSIMA GESTIONE
OBIEZIONI**

CHIUSURA

**CHIUSURA CON BATTAGLIA EPICA CON "CI
DEVO PENSARE" INCLUSO NEL PREZZO**

SFORZO

**ANIMA
BIANCA 49%**



**ANIMA
NERA 51%**

ATTEGGIAMENTO EMOTIVO

**“LA CAPACITA’ DI
PRENDERE LA VITA NON
TROPPO SUL SERIO”**

ATTEGGIAMENTO EMOTIVO



ATTEGGIAMENTO EMOTIVO

**“Le persone che
gestisci, a lungo andare,
non avranno più carica
di quella che hai TU”**

DIRETTORE VENDITE AI VARI LIVELLI

- **ALLEGRIA/FORTE INTERESSE:**
 - **Venditori carichi, motivati e produttivi**
- **LOGICITÀ:**
 - **Venditori produttivi ma un po' demotivati**
- **NOIA:**
 - **Venditori produttivi ma che si sentono abbandonati dall'azienda**

- **OSTILITÀ:**
- **Corrono piu' per paura che per motivazione. Diventano esecutori, l'iniziativa latita.**
- **COLLERA:**
- **Solo esecutori. Molti scoppiano. Alto turn over (dei migliori)**
- **RISENTIMENTO:**
- **Rimangono i peggiori.**
- **ANSIA/APATIA:**
- **Anarchia e abbandono.**

**“Tu sei la matrice
ed attrai a te chi
ti piace e chi ti è
simile”**

BOOST

ELEMENTI DI BASE

PROCEDURE

**STRATEGIA DI VENDITA
UNIFICATA**

**ATTEGGIAMENTO
EMOTIVO**



**Secret
Ingredient**

FAME

**A livello involontario le
persone lavorano ogni
giorno per diventare o
tornare povere**

**Il successo di un venditore
dipende da un Direttore
Vendite che non accetta le
sue idee del cxxxo**

**Ripristina in loro
ogni giorno la
FAME**

**“La fame batte
sempre la
competenza quando
la competenza non
ha più fame”**



alzati
e
fattura