



ATTRARRE E SELEZIONARE COMMERCIALI DI VALORE

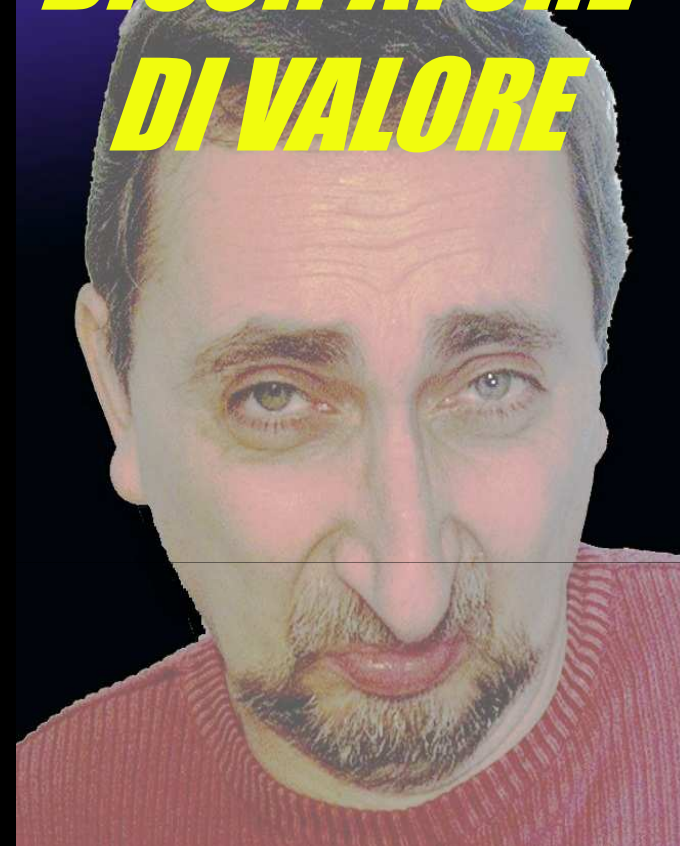
QUAL E' IL VALORE DI UN'IDEA IMPRENDITORIALE?



ALLEGRO
PRODUTTIVO
SOLUZIONI
AFFIDABILE
TRASCINATORE
LUI MOTIVA TE

NEGATIVO
INETTO
PROBLEMI
CREA ANSIA
INDIVIDUALISTA
DEMOTIVA

***DISSIPATORE
DI VALORE***



venditore o svenditore ?

PLAUTO



**Sine pennis
volare haud
facile est**

*Non è facile
volare senza
ali*

Cosa cerchiamo nei venditori ?

- Competenza
- Esperienza comprovata nel settore
- Autonomia
- Spirito d'iniziativa
- Ma questo sei tu ! Oppure è il tuo concorrente

Il carattere

- Buone relazioni interpersonali
 - Determinazione
 - Passione
 - Motivazione
- endogena vs esogena

Le caratteristiche

- Capacità di persuadere
- Capacità organizzativa
- Autodisciplina

Carattere vs Competenza

- Il successo è determinato da:
- 80% carattere
- 20% competenza

Quello che devi sapere !

Quando uno cambia
azienda o cambia lavoro,
sta scappando da un
insuccesso

La tua azienda fornisce
al candidato una nuova
opportunità
la rivincita

PREPARARE IL TERRENO la strategia

- Una PMI, oggi per crescere, ha bisogno di commerciali validi
- Un piano d'inserimento adeguato
- Di un metodo collaudato di vendita
- Di una filosofia di gestione adeguata (offerta di valore)
- Di un sistema efficace, che li sappia far crescere e migliorare

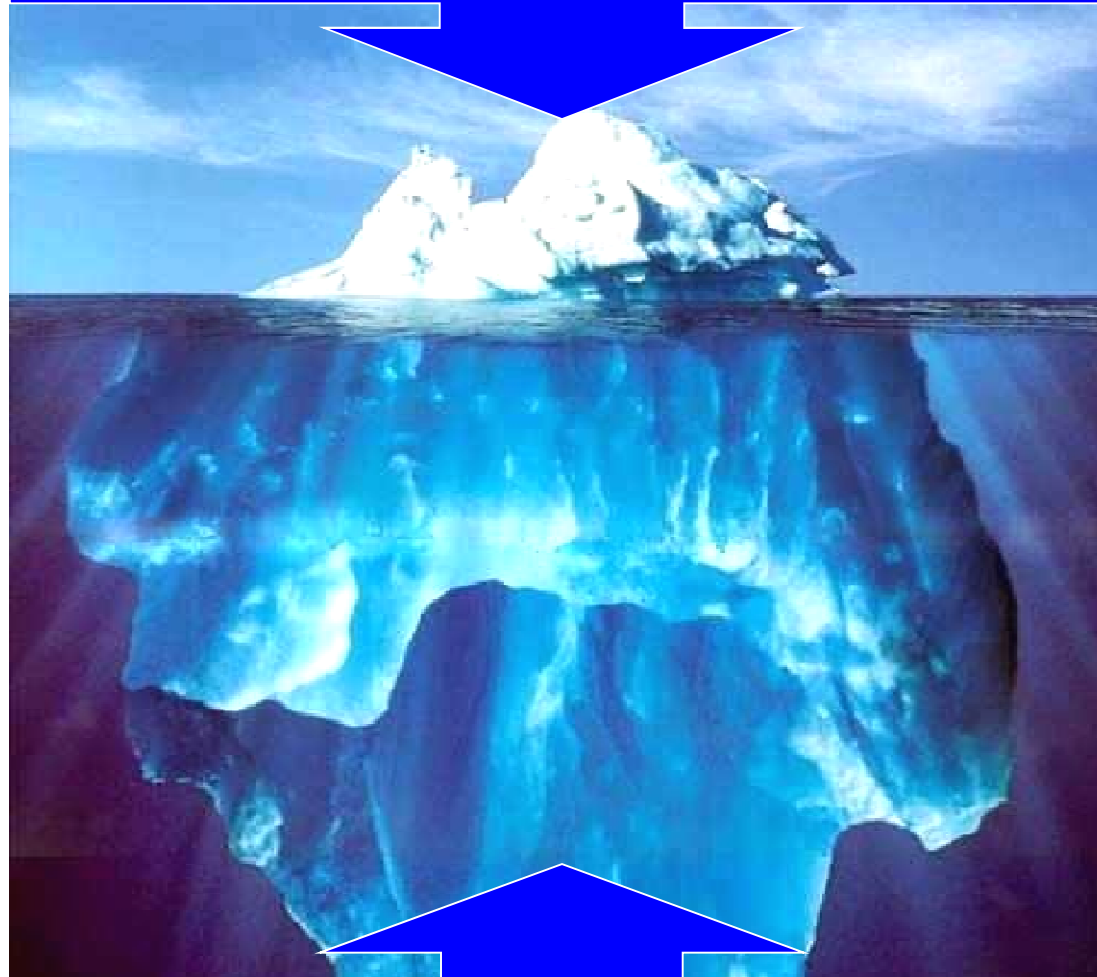
Ma dove sono questi talenti

- Nella maggior parte dei casi i campioni stanno già lavorando in una azienda
- In molti casi, stanno cercando un'opportunità, ma sono senza esperienza, ma hanno le doti necessarie per farcela
- In tanti casi, sono venditori in gamba che cercano una migliore opportunità
- Per stanarli devi usare tutti i canali possibili

Vendere l'azienda

- A meno che tu non sia la APPLE
- Sappi, che sei tu che devi vendere l'azienda al venditore, non il contrario
- Devi creare una proposta di valore accattivante
- Devi avere uno scopo grande che coinvolge davvero il venditore

Motivazioni Tangibili (visibili)



Motivazioni Intangibili (invisibili)

LA LOGICA FA PENSARE

LE EMOZIONI FANNO AGIRE

MA TU, QUANTO SEI MOTIVATO

SCUDERIA
FERRARI



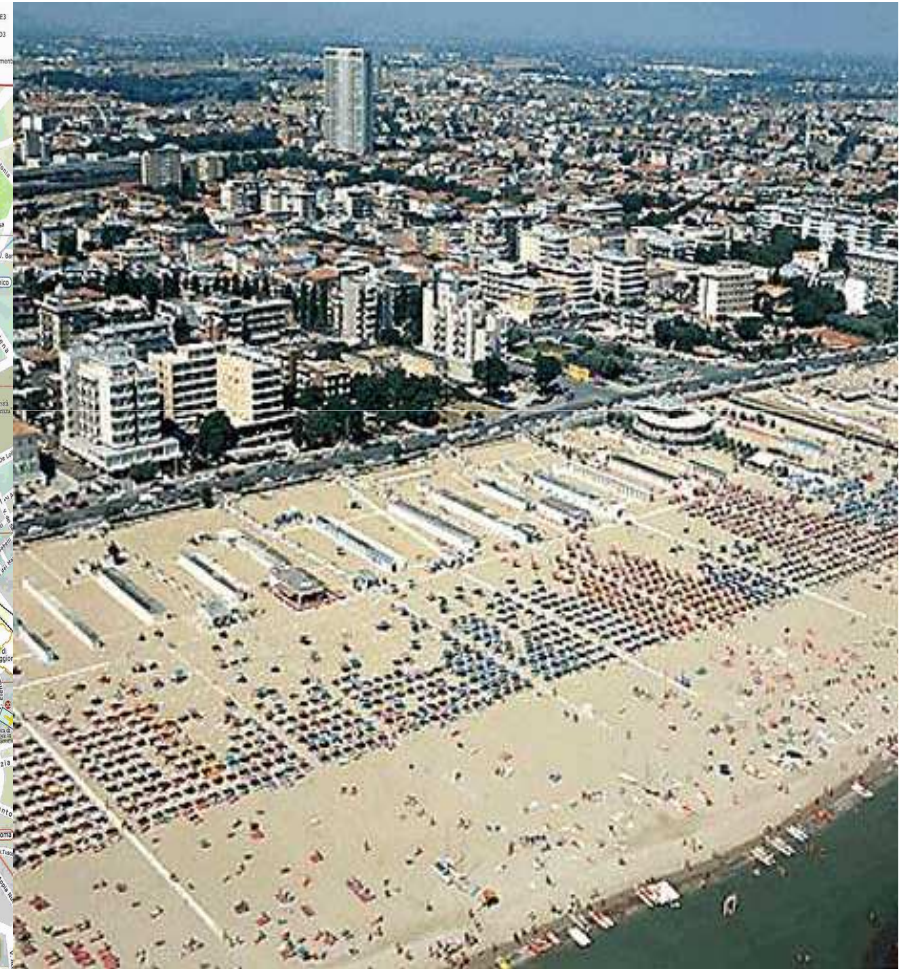
Gli strumenti della selezione

- Il reclutamento
- L'annuncio
- Il CV
- HPPA Test (analisi del potenziale produttivo della persona)
- Il colloquio
- Piano d'inserimento

IL TEST HPPA

- Uno strumento oggettivo che ci permette di individuare le caratteristiche della persona
- Uno strumento che ci fornisce il metodo di gestione della risorsa
- Uno strumento che valorizza la risorsa e gli fornisce gli spunti per il proprio miglioramento

MAPPA vs. TERRITORIO



Prima sperimenta tu

- Ti regaliamo il test
- Lo testiamo sulla persona che conosci meglio di tutti, TU
- Te lo veniamo a presentare in azienda, così che tu possa valutarlo

PLAUTO



**Sine pennis
volare haud
facile est**
*Non è facile
volare senza
ali*

Le slide puoi trovarle qui:

- www.opensourcemanagement.it
- Se vuoi riceverle per e-mail, lasciaci il tuo indirizzo