

Un fattore di successo nelle situazioni di vendita è costituito dalla conoscenza che la persona ha di se stessa e del proprio interlocutore.

In altre parole, un vero vantaggio competitivo è dato dal livello di consapevolezza che la persona ha del proprio stile comportamentale, dei propri punti di forza e delle eventuali aree di debolezza.

Ognuno di noi, secondo il proprio stile e ricoprendo un ruolo di vendita, è orientato, infatti, ad utilizzare uno specifico approccio nella relazione con il cliente, puntando su aspetti diversi.

Un secondo fattore, che può influenzare in modo decisivo il successo in una trattativa, è inoltre costituito dalla capacità del venditore di “saper leggere” l’interlocutore, cogliendo utili spunti dai comportamenti osservabili per collocare lo “stile” del cliente in un quadro di riferimento comportamentale.

Pre-work

Focus

Selling Behaviour utilizza la **teoria DISC** come griglia di riferimento per individuare il proprio stile comportamentale e comprendere quello dell’interlocutore, allo scopo di:

- Costruire un **contesto relazionale positivo** per la buona riuscita della trattativa fin dal primo momento, evitando errori o gaffes che possano condizionare il risultato finale
- Scegliere le **modalità più adatte** per presentare l’offerta ad uno specifico cliente
- Gestire il **ritmo della trattativa** allineandosi allo stile dell’interlocutore (che può essere irrequieto e impaziente o, al contrario avere bisogno di tempo per decidere)
- **Gestire le obiezioni** in modo produttivo
- Dedicare lo spazio necessario all’individuazione delle **motivazioni all’acquisto**
- Identificare le **leve sensibili dell’interlocutore** stimolandole con gli opportuni atteggiamenti
- Evitare gli atteggiamenti che, sulla base delle caratteristiche dell’interlocutore, possono provocare **chiusura e resistenze**
- Cogliere il **momento opportuno per “chiudere”**.

Strumento

Il **sistema Thomas** è una metodologia per l’autovalutazione delle **caratteristiche comportamentali delle persone in ambito lavorativo** di cui SOGES è licenziataria esclusiva per l’Italia.

Selling Behaviour prevede una fase di *pre-work* consistente nella compilazione del questionario del **sistema Thomas International**: ciò avviene attraverso l’invio via mail di un link - con login e password personali - a ciascun partecipante.

Una volta effettuato l’accesso sono sufficienti 10 minuti di tempo per compilare il questionario. Il report elaborato (adp - analisi del profilo personale) è composto da 4 pagine di descrizione e 3 grafici che illustrano lo stile comportamentale della persona secondo teoria disc (**Dominanza, Influenza, Stabilità e Coscienziosità**).

Il report è restituito alle persone nella sessione d’aula, commentato ed utilizzato per far acquisire consapevolezza circa il loro naturale comportamento nell’attività di vendita.

Contenuti

- Cosa significa vendere: mappa mentale
- La vendita è un comportamento
- Teoria DISC, i 4 fattori: Dominanza, Influenza, Stabilità e Coscienziosità
- I focus DISC nella vendita
- Commento dei report DISC dei partecipanti
- “Fattori in gioco”: business game DISC
- Come riconoscere lo “stile” del cliente: i comportamenti osservabili
- Analisi di spezzoni di film e raccolta di comportamenti
- Migliorare la performance di vendita partendo dalla consapevolezza di sé
- Role playing

Dominanza

orientamento al risultato, pragmatismo, leadership, capacità di prendere decisioni

Influenza

orientamento alla relazione, capacità di comunicazione efficace e di persuasione

Stabilità

mantenimento dello status quo, rispetto delle procedure, capacità di ascolto

Coscienziosità

tendenza alla cautela, precisione, adattamento per evitare contrasti e fastidi

Metodologia

La metodologia utilizzata integra consolidate tecniche di comunicazione e di vendita con la **teoria DISC**: l’utilizzo di materiali e strumenti didattici interattivi e diversificati, (analisi di spezzoni di filmati, raccolta di comportamenti osservati, esercitazioni individuali e di gruppo, role playing con copioni ad hoc e imprevisti da gestire, mappe mentali) stimola un alto livello di coinvolgimento dei partecipanti, garantendo così l’efficacia dell’apprendimento conseguito.

Durata

Selling Behaviour ha una durata di **2 giornate**.

