



Come può evolvere la formazione alle vendite?



Live del 30 giugno 2023

Documento dell' intervento Dr.Ing. Cominetti B. Eliano

La registrazione della puntata
la puoi scaricare su LinkedIn in AAAGENTS

Formazione oltre l'aula

di Dr.Ing. Cominetti B. Eliano

Contenuti esposti il 30 giugno 2023
nella live in AAAgents dal titolo:

«**Come può evolvere la formazione alle vendite?**»



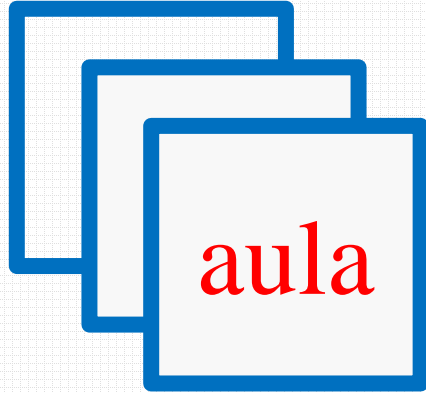
Il mio nuovo libro

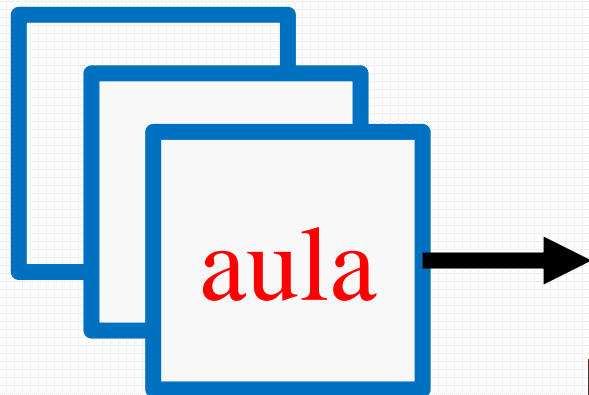


16/07/2023

KSC Tutti i contenuti sono riservati e protetti in materia di diritto d'autore.
Ogni riproduzione, non autorizzata dall'autore, è vietata.

(2)





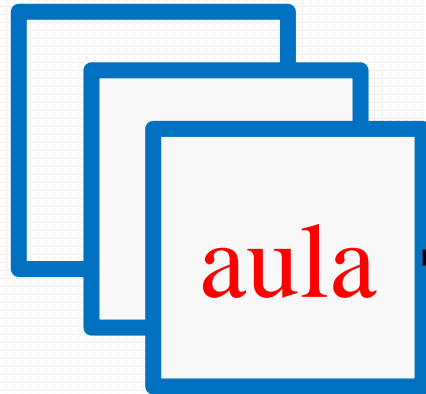
aula

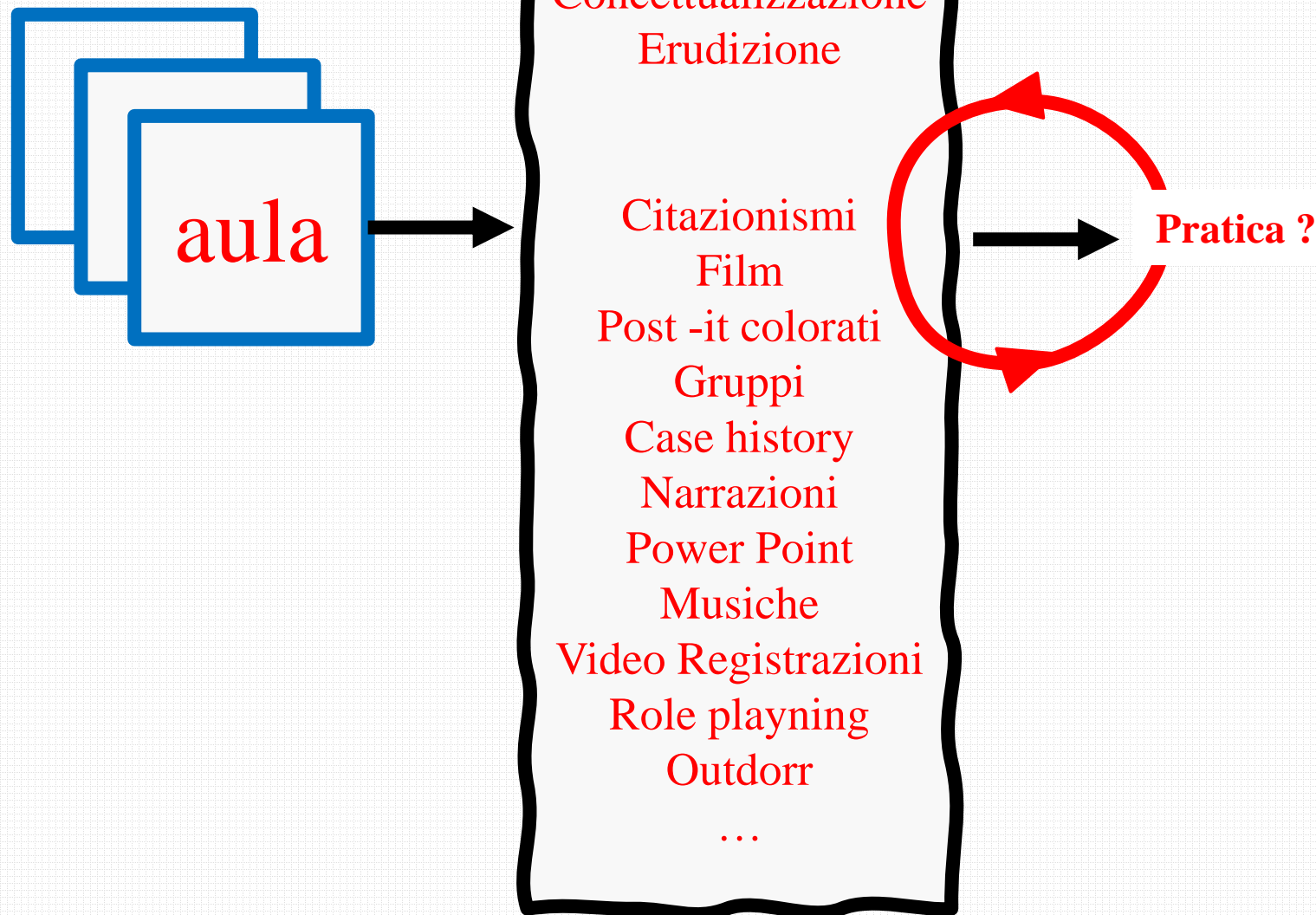
1950

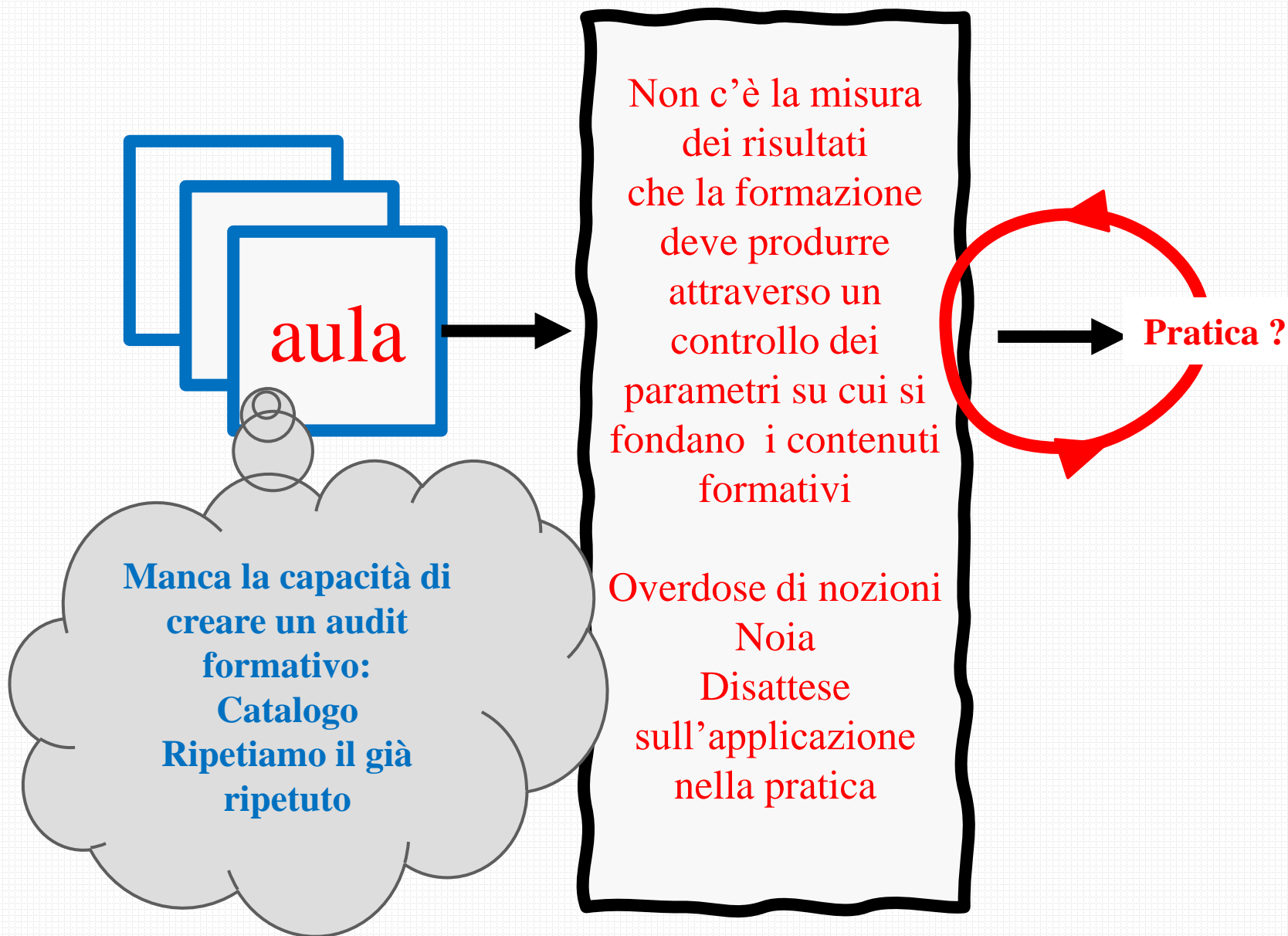
CIO' CHE SERVE E' QUI

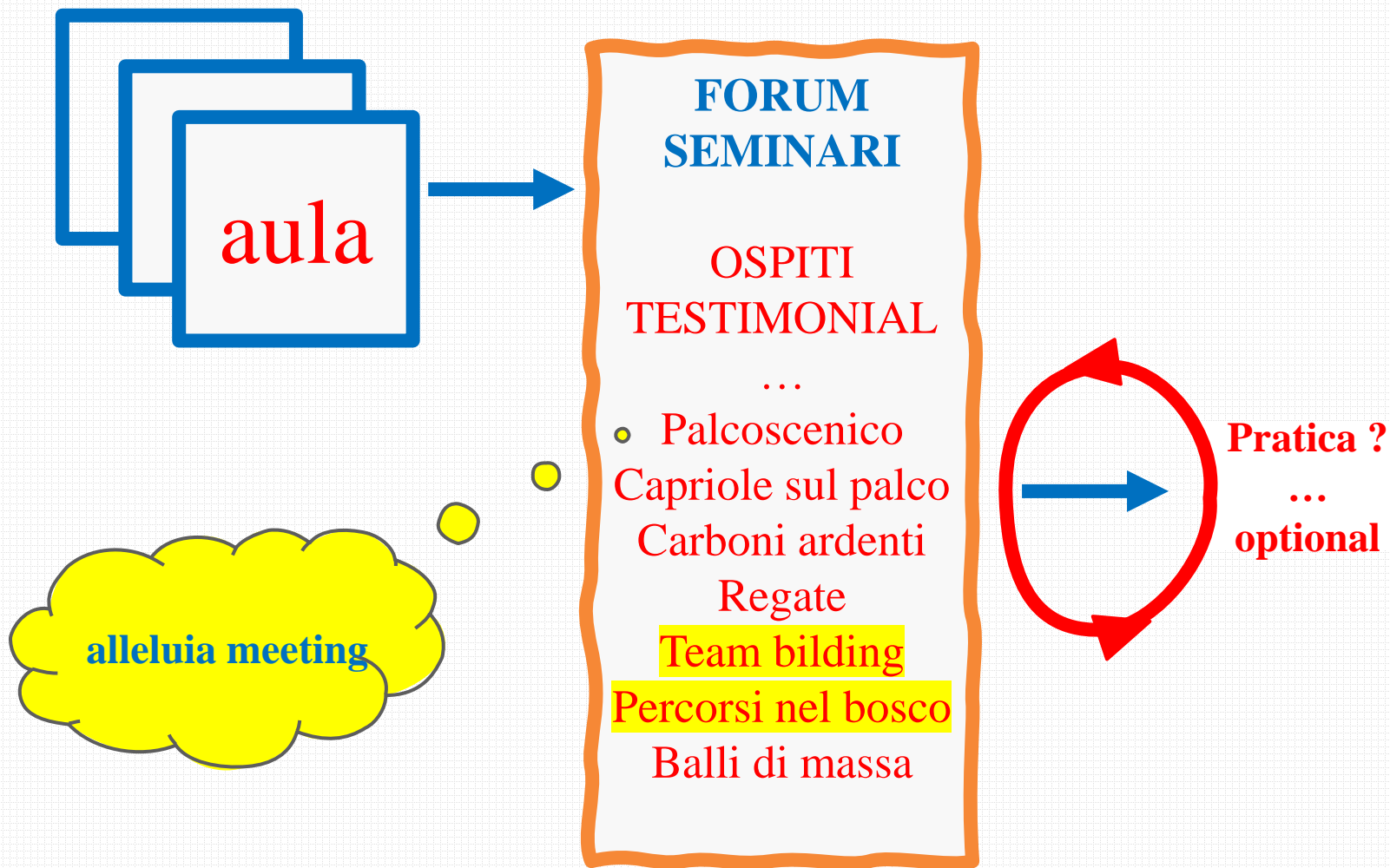
Tecniche di
Vendita?











aula
virtuale

Web ...
Web gratis ...
Digital lex ...
Social
@ mail formative

...

Promesse

24 ore ...

Incrementi ... %

Maghi ...

Le domande magiche

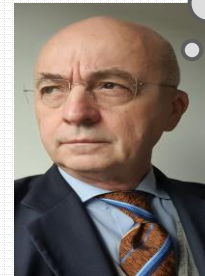
psicologi...

linguisti ...

scienziati ...

Pratica ?

Assenza di un piano di lavoro a fine giornata/sessione formativa;
Assenza del coinvolgimento dei quadri intermedi/direzione vendita;
Definizione e scelte dei contenuti demandate a funzioni che **non hanno** esperito la funzione vendita;
Assenza della «misura» formativa;
Spettacolarizzazione;
Contenuti decontestualizzati;
Erudizione;
Nessuna azione formativa «fuori dall'aula»;

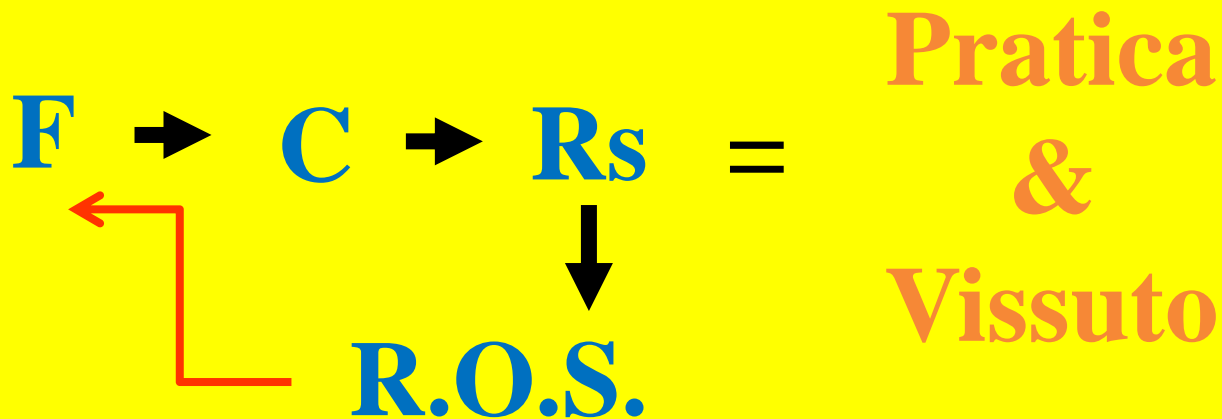


... ci stiamo impoverendo

Assenza di un piano di lavoro a fine giornata/sessione formativa;
Assenza del coinvolgimento dei quadri intermedi/direzione vendita;
Definizione e scelte dei contenuti demandate a funzioni che non hanno esperito la funzione vendita;
Assenza della «misura» formativa;
Spettacolarizzazione;
Contenuti decontestualizzati;
Erudizione;
Nessuna azione formativa «fuori dall'aula»;

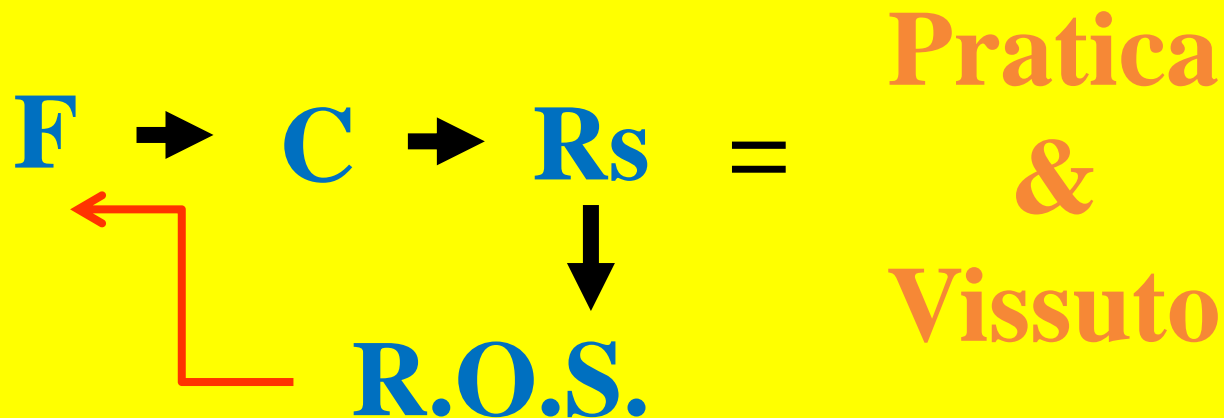
No pratica né vissuto;
Seduti in un presunto ascolto:
nessuno scrive;
Manca il «*dopo*» della formazione;
Troppo psicologismo ...
Tecniche di vendita desuete ...
Teorizzazioni cognitive ...
Due giorni dopo rimane il bello l'interessante e svanisce il cosa sto applicando;
Manca la pratica:
In aula non c'è pratica di vendita;
Assente una didattica e una pedagogia dell'apprendimento degli adulti;

*Formazione alle vendite:
in che direzione andare?*



*Formazione alle vendite:
in che direzione andare?*

L'entusiasmo finale
non è la misura
di un risultato formativo
né esprime alcun cambiamento
ma è solo un'espressione emotiva
di un momento presente



Formazione alle vendite



Mario Silvano

mc marketing e comunicazione

Mario Silvano

Vendita in azione

Lo sviluppo professionale e personale
del venditore-consulente

Prefazione di Maurizio Sella

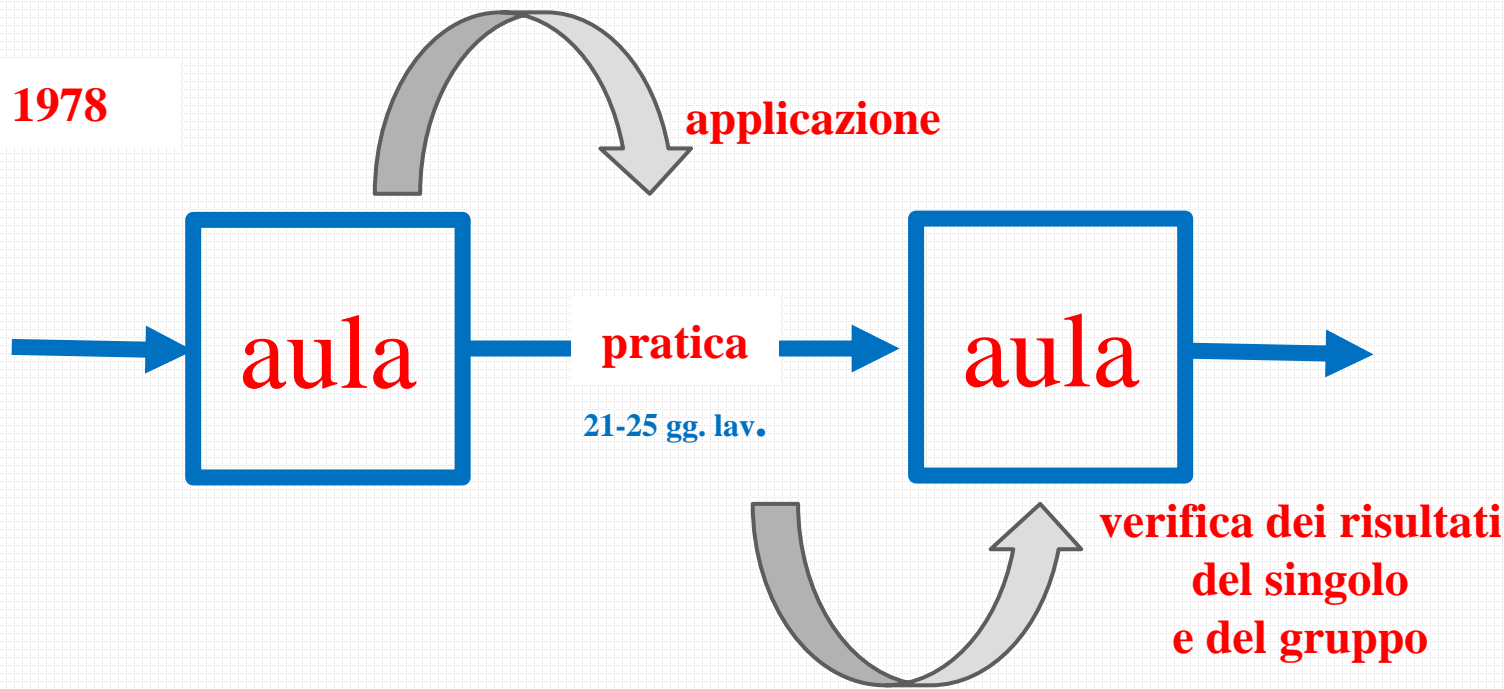
NUOVA EDIZIONE
AGGIORNATA

IL MANUALE
PIÙ USATO
PER LA
FORMAZIONE
DELLA FORZA
VENDITA

GRUPPO24ORE



1978

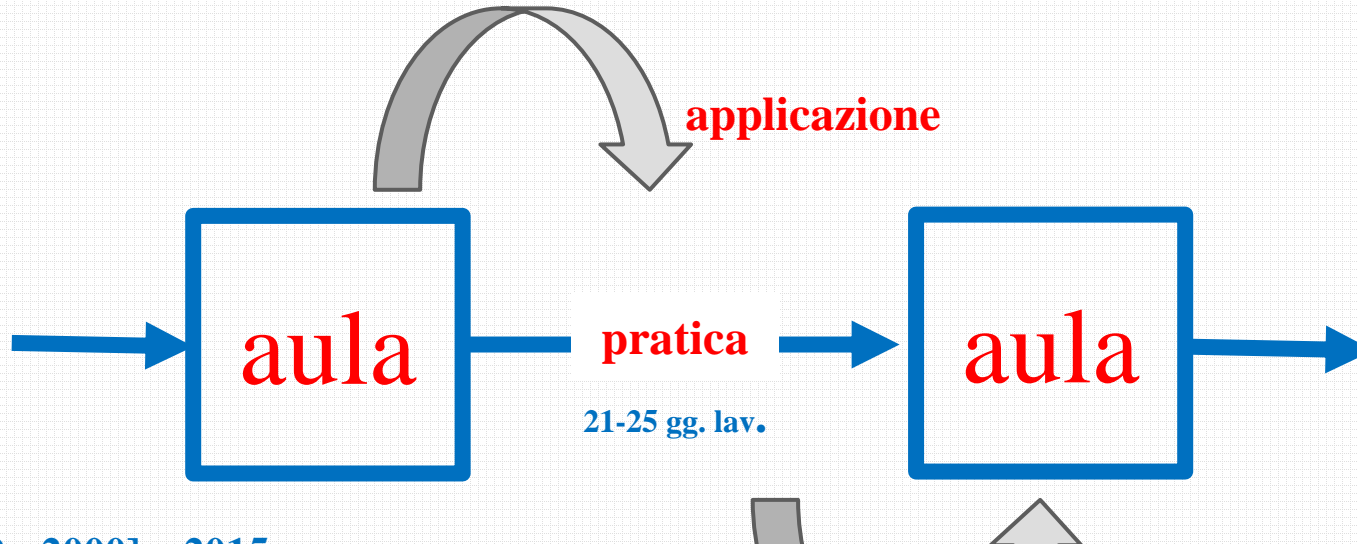


Mario Silvano

... intervallato ...

**DIDATTICA
CONTENUTI**

Gustav Kaeser



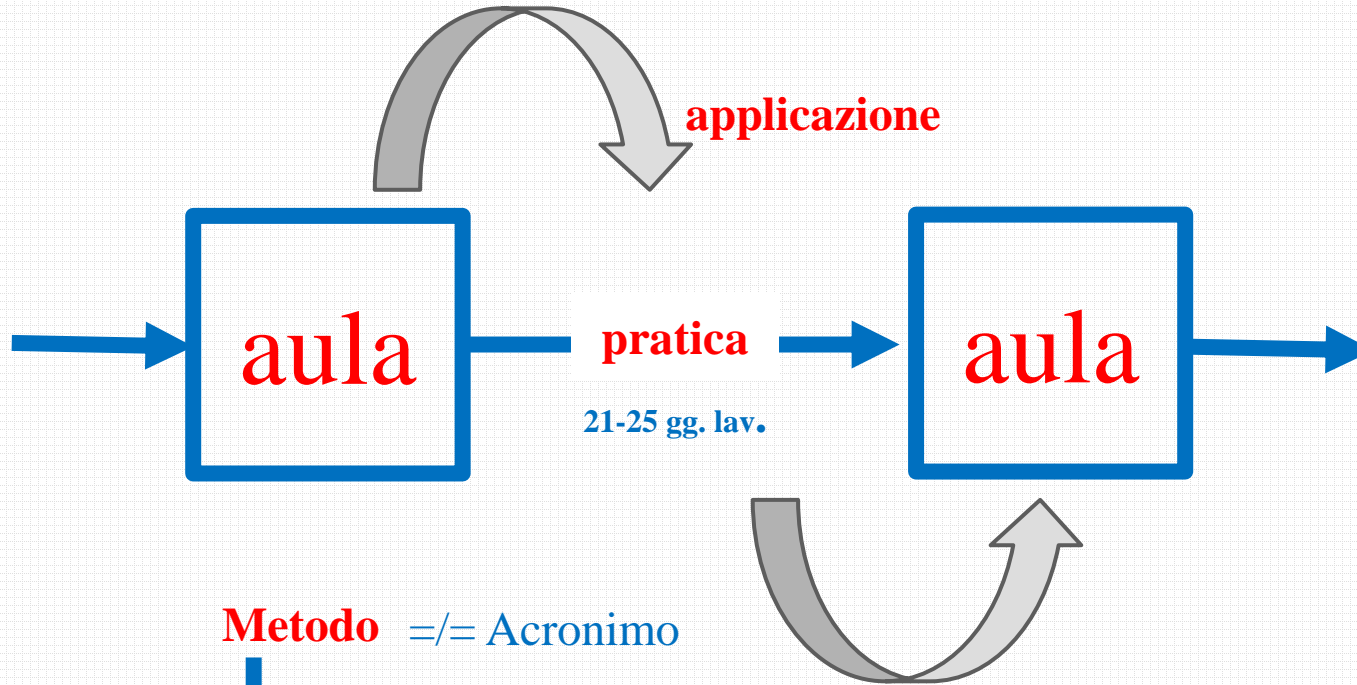
[1989 - 2000] – 2015

Studio Mario Silvano

Metodi di Marketing e Vendita

Divisione Training Gustav Kaeser International





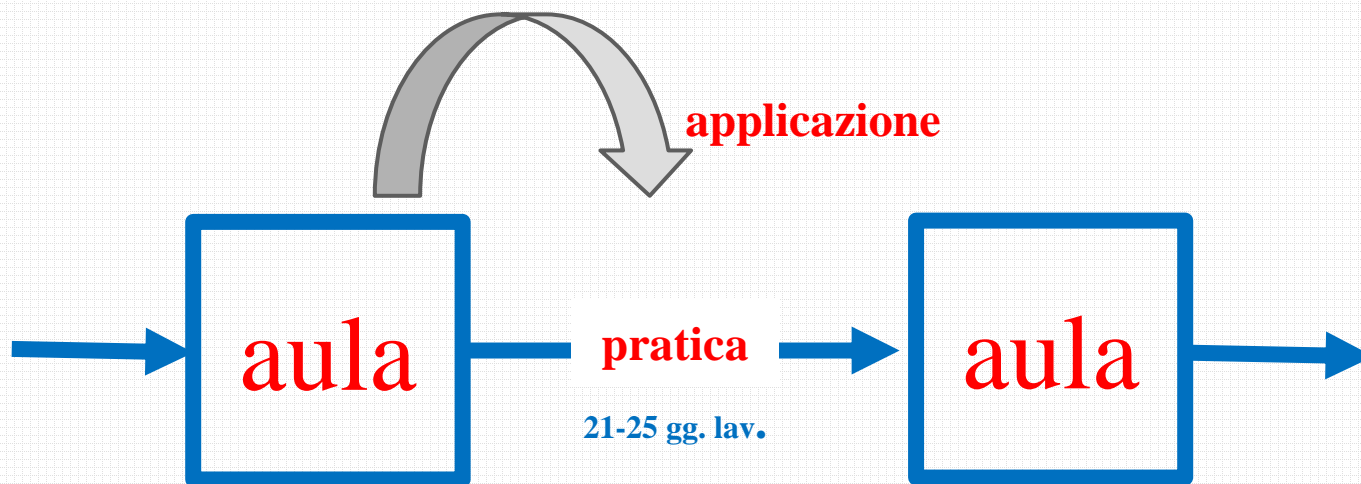
Metodo \neq Acronimo

Regole – Rigidità

Metodica – Controllo sul «cosa fai» sul «come lo fai»
su « che risultati hai ottenuto»

Verifica dei risultati del singolo e del gruppo

Esula dal prodotto/servizio in sè



Metodo \neq Acronimo

Regole

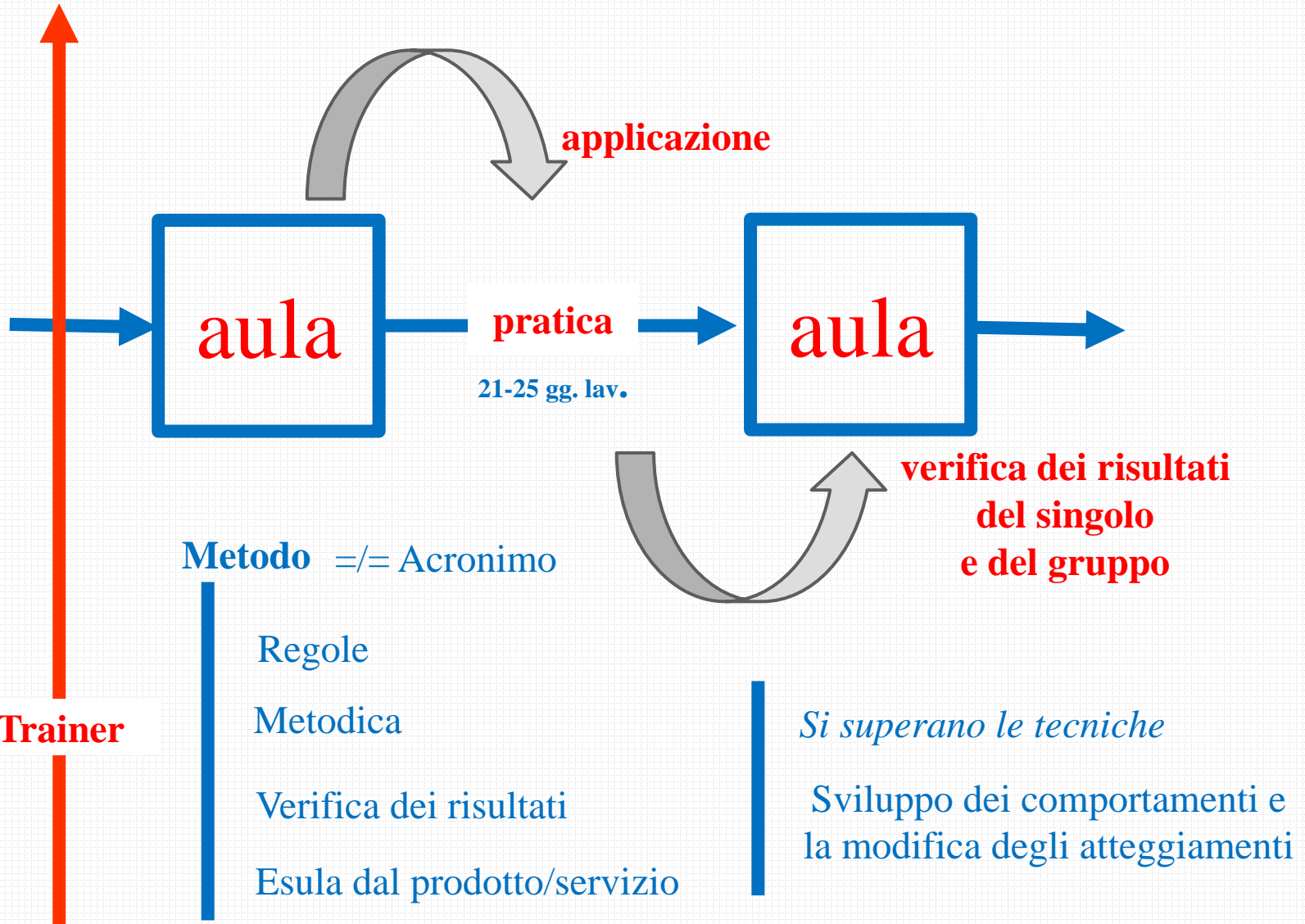
Metodica

Verifica dei risultati

Esula dal prodotto/servizio

Si superano le tecniche di vendita

Sviluppo dei comportamenti e
la modifica degli atteggiamenti

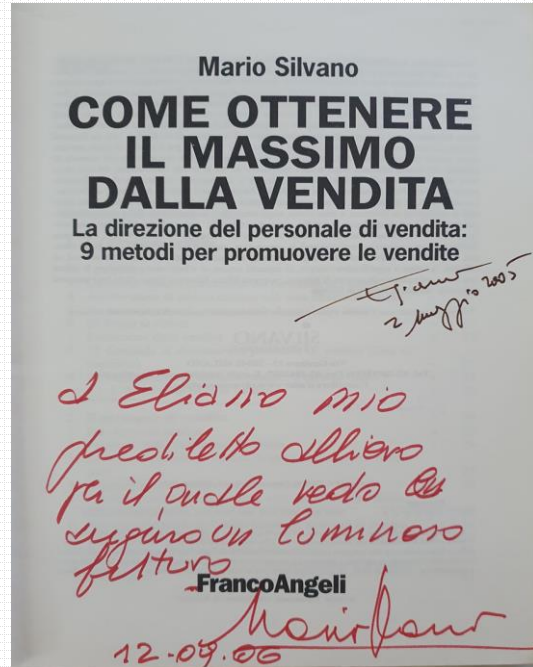


2006 ...

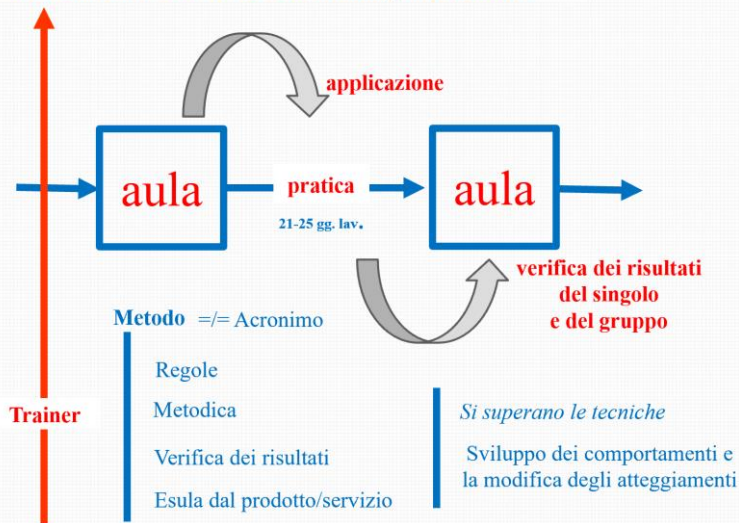
... COME FAR EVOLVERE LA FORMAZIONE ALLE VENDITE?

... SI PUO' ANDARE OLTRE?

SI PUO' PARLARE DI UN MODELLO ITALIANO ALLA FORMAZIONE ALLE VENDITE?



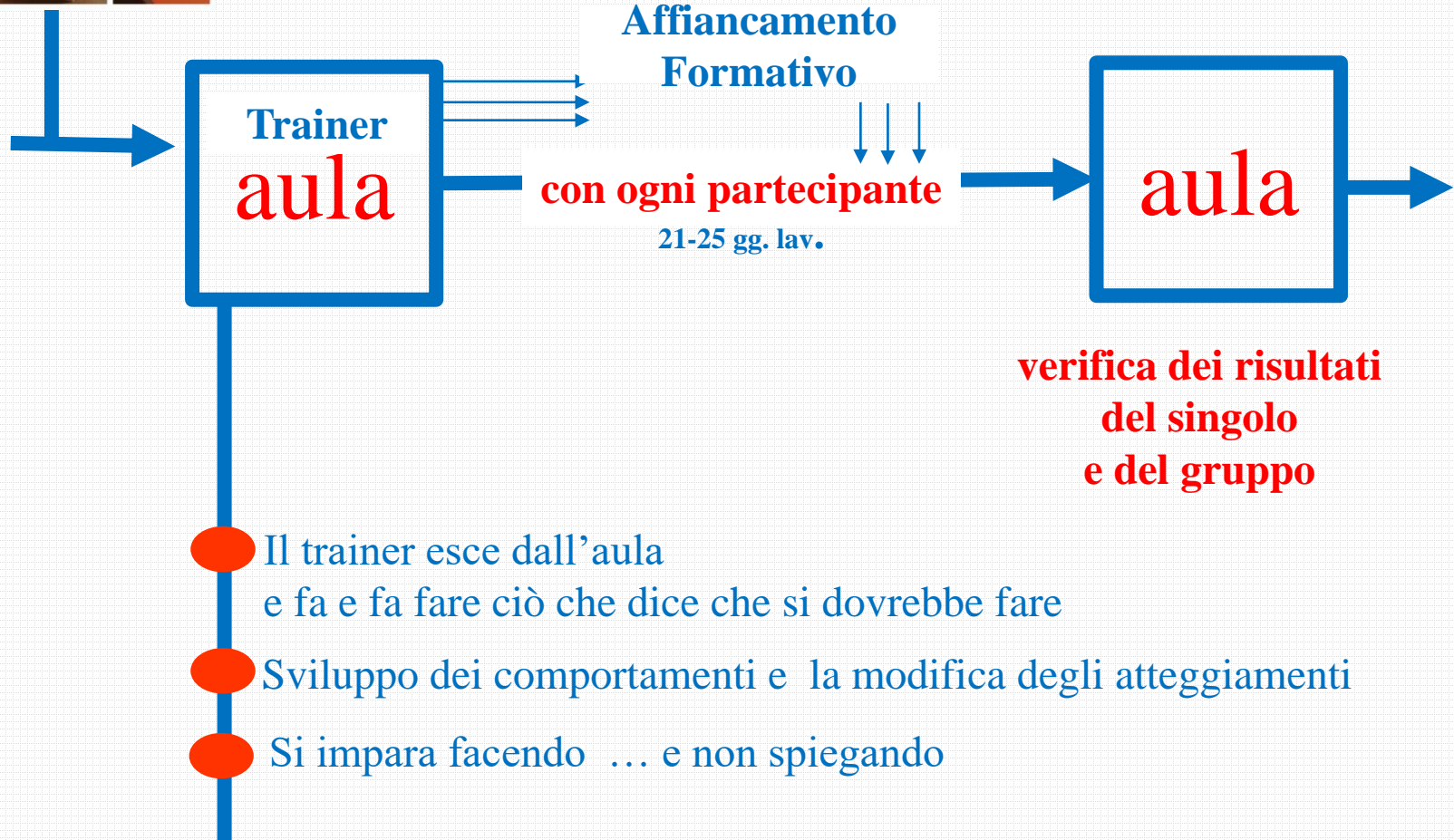
Mario Silvano - Gustav Kaeser Training International

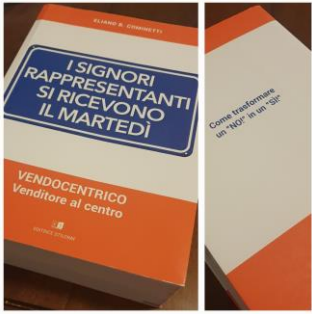




2019

FORMAZIONE «OLTRE» L'AULA





2019

FORMAZIONE «OLTRE» L'AULA



Metodo

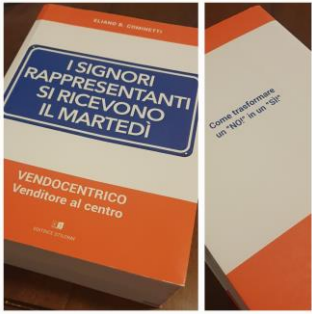
Apprendimento centrato sull'esperienza vissuta

Modello: **A**ula – **A**ffiancamento - **A**pprendimento

Verifica Istantanea dell'appreso individuale

Metodica è trasversale per ogni prodotto/servizio

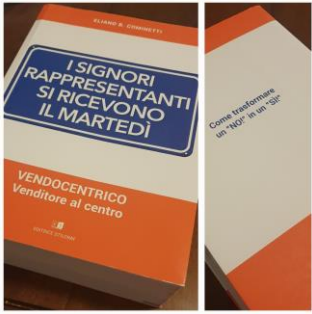
**verifica dei risultati
del singolo
e del gruppo**



2019

FORMAZIONE «OLTRE» L'AULA





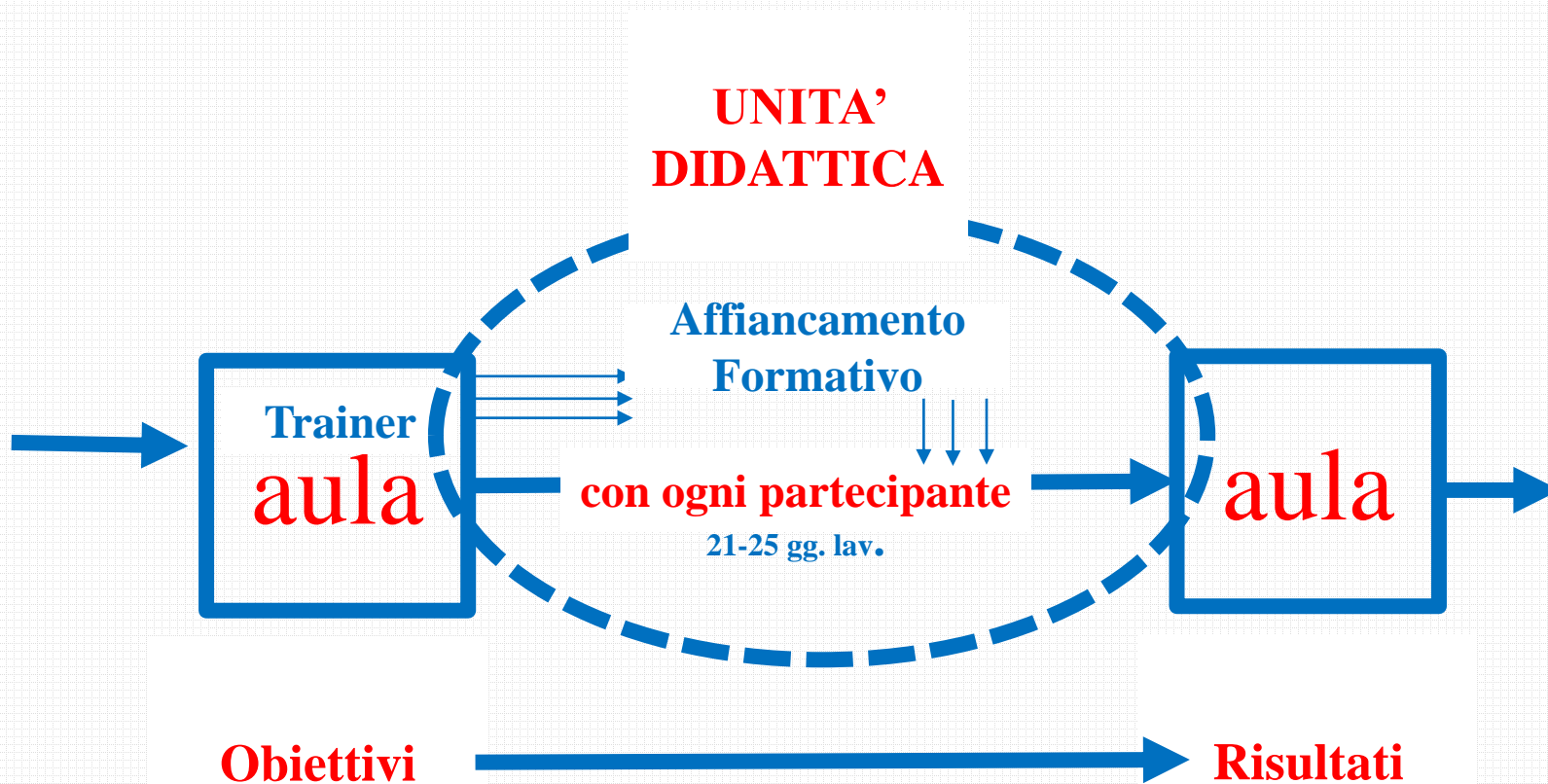
2019

FORMAZIONE «OLTRE» L'AULA



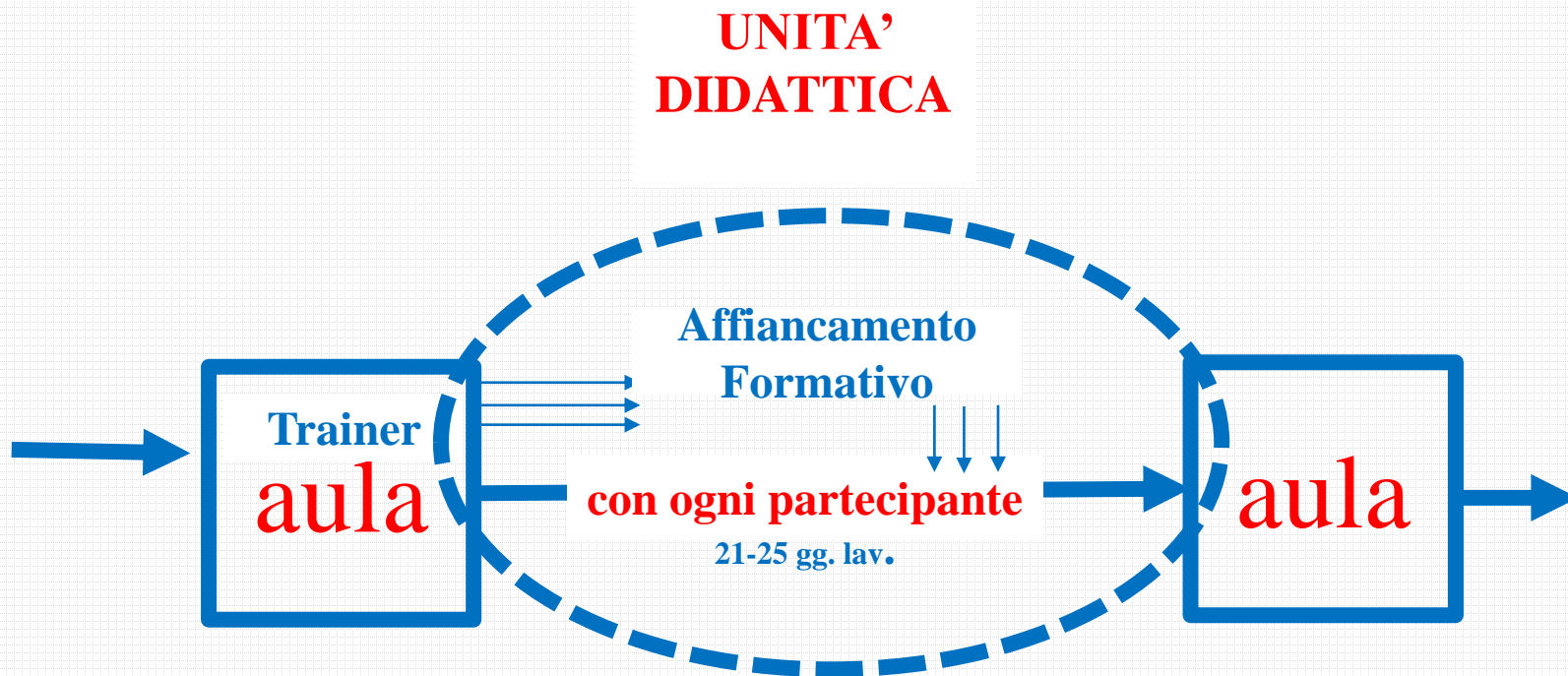
Processi aziendali coinvolti nella creazione del valore al cliente e al cliente del clientei





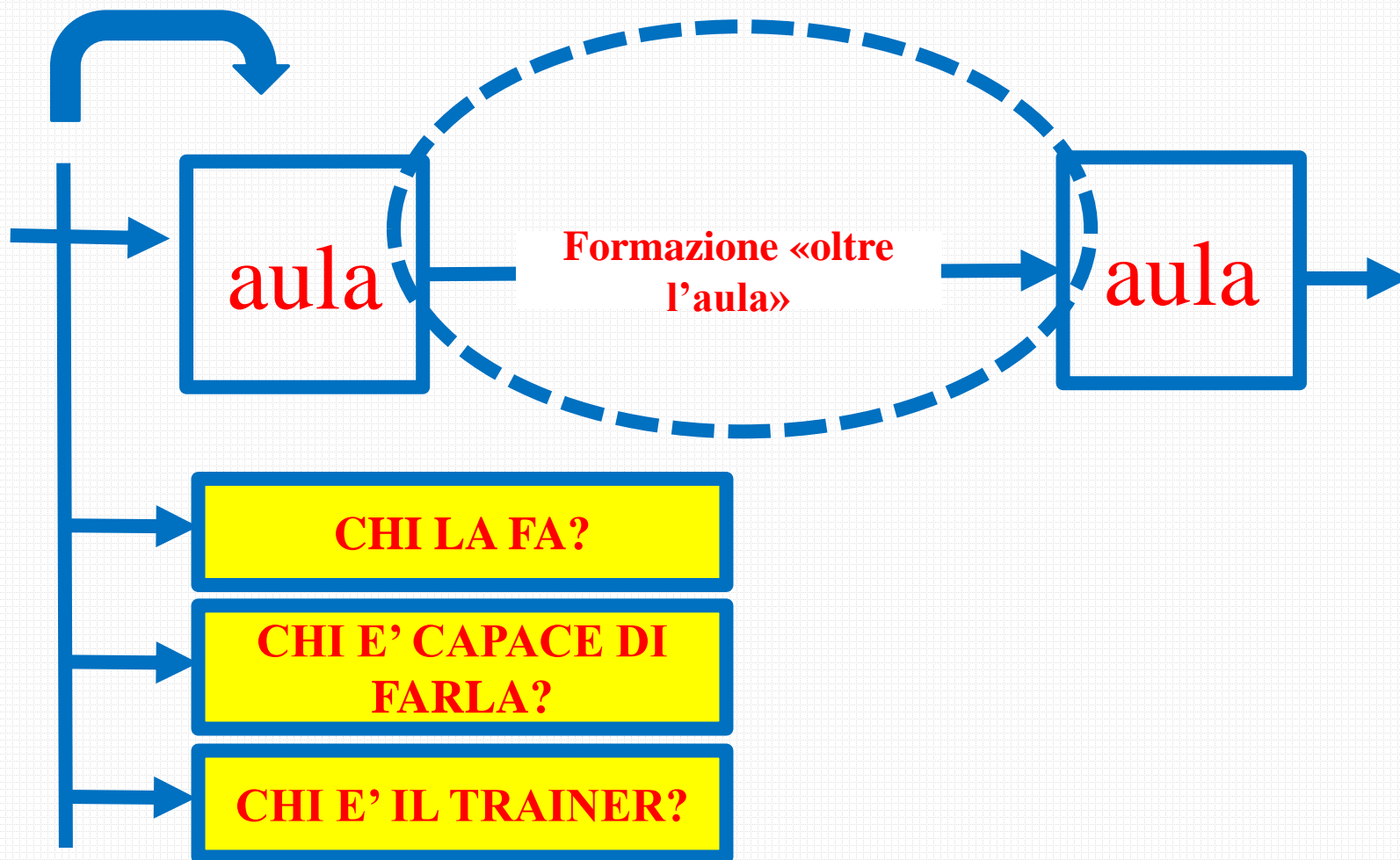
Il processo *formativo* è un processo *trasformativo*

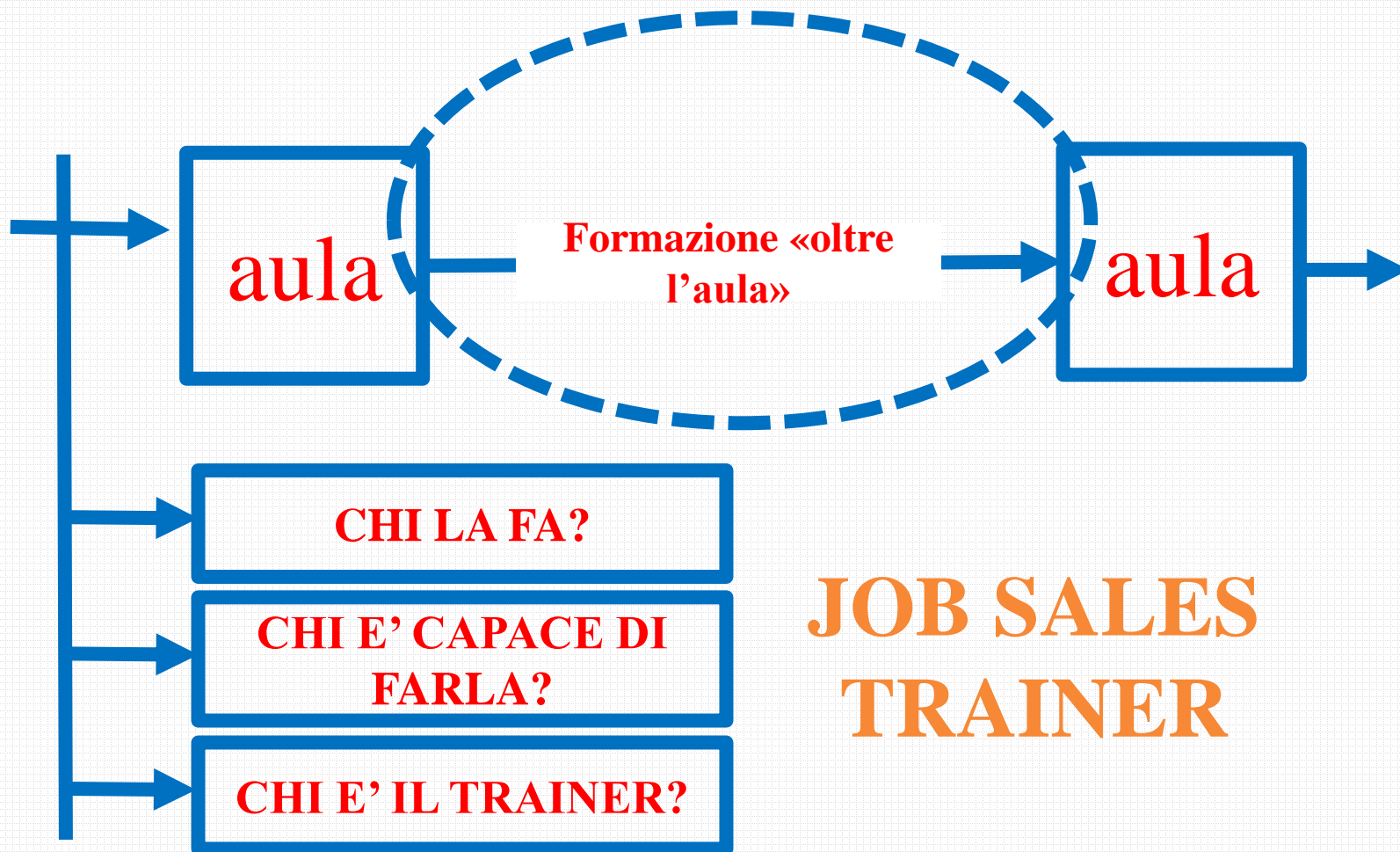
FORMAZIONE «OLTRE» L'AULA



**MODELLO PEDAGOGICO
KOLBE RUBIN Mc INTIRE**

FORMAZIONE «OLTRE» L'AULA







**Venditore /e
è il formatore.**

**Lo è stato per sé
lo è per altri.**

**È credibile,
autorevole.**

**Il Venditore è l'attore
centrale di ogni
processo di creazione
del valore.**





Come trasformare un «NO!» in un «SI!».

Il mio nuovo libro

**Dal 30 giugno 2023
in www.hoepli.it**



**Non è il profitto che crea
il valore,
ma è la creazione del
valore che genera il
profitto**

HOEPLI.it
La Grande Libreria Online