



'Vendita Efficace'

Soluzioni Formative Personalizzate
Trasformare le persone, i team e le aziende

- C'è un modo per aiutare i tuoi venditori a superare il target di quest'anno e dei prossimi?
- I tuoi venditori riescono ad aprire una trattativa ma faticano a concluderla? Come potresti aiutarli ad essere più efficienti ad ogni livello del processo di vendita?



- Come puoi fare per ridare energia al tuo team vendite e portarlo a migliorare le sue performance?
- In che modo puoi aiutare i tuoi venditori ad instaurare un rapporto con i clienti in modo rapido ed efficace?
- Ti piacerebbe trovare un sistema semplice ed efficace per stabilire i punti di forza e le difficoltà dei tuoi venditori, allo scopo di aiutarli a migliorare le proprie potenzialità?

Le nostre Soluzioni per una 'Vendita Efficace'

Lavorando a stretto contatto con te possiamo sviluppare e condurre soluzioni di 'Vendita Efficace' che soddisfino direttamente le tue esigenze e i tuoi obiettivi aziendali.

Le nostre soluzioni personalizzabili consistono in un ampio programma di sviluppo dei professionisti delle vendite, appositamente progettato per esplorare la mentalità, le capacità e i comportamenti delle persone ad ogni stadio del processo di vendita.

Potrai personalizzare i nostri interventi integrando le tue fasi e le tue metodologie di vendita nel programma, oppure potrai scegliere di lavorare con il Modello Insights 'Vendita Efficace'.

Il Modello Insights per le Vendite



Il programma è in grado di fornire ai professionisti delle vendite una visione approfondita di se stessi, dei clienti e dell'impatto che queste percezioni hanno sul successo delle vendite. Sulla base di questi dati verrà poi illustrata l'applicazione del sistema all'intero processo di vendita, aiutando il personale ad oltrepassare le aspettative dei clienti e superare quindi il proprio target di vendita.

L'approccio Insights per una 'Vendita Efficace'

Le nostre soluzioni 'Vendita Efficace' sono supportate da due sistemi di apprendimento unici e complementari, Discovery e Navigator, che verificano preferenze e capacità.



La combinazione di questi due sistemi di apprendimento all'interno del nostro portfolio di soluzioni 'Vendita Efficace' fornisce ai professionisti delle vendite un'esperienza formativa ricca e stimolante per aiutarli a:

- Capire il proprio stile e approccio preferito - nonché le proprie capacità - ad ogni fase del processo di vendita e focalizzare le proprie aree di miglioramento
- Esaminare l'impatto del proprio tipo di approccio su clienti diversi, imparando a modificarlo per accrescere l'efficacia di rapporti e relazioni
- Creare piani d'azione individuali che accelerino il raggiungimento degli obiettivi di vendita
- Accrescere il proprio contributo in azienda superando i target di vendita
- Sentirsi guidati e pieni d'energia per realizzare a pieno le proprie potenzialità come venditori

Formazione Interna

Se poi desideri potenziare le capacità e le conoscenze del personale affinché possa condurre interventi Insights 'Vendita Efficace' all'interno della tua azienda saremo lieti di discuterne con te.

'Vendita Efficace' Insights in azione: i nostri Clienti

Nuance

Esigenza:

Nuance è una delle società più importanti del mondo nel campo degli outlet aeroportuali. Con un'operatività che spazia in cinque continenti, Nuance fissa i suoi standard industriali monitorando, addestrando e valorizzando costantemente il suo personale a tutti i livelli di attività nelle vendite, il coaching e il management.

Soluzione:

Nuance ha trovato in Insights un partner di portata globale in grado di dirigere lo stile della leadership aziendale da una semplice gestione delle vendite al coaching del settore.

Insights ha creato un programma di formazione e sviluppo completamente integrato e trasversale alle aree di vendita, coaching e leadership. Esso comprende un ampio intervento di 'formazione del formatore', che permette a Nuance di gestire la propria formazione in-house integrandola all'interno della cultura aziendale.

Il programma Insights, rivolto a 2500 dipendenti distribuiti su 12 paesi diversi e tre continenti, ha aiutato le persone a migliorare la comprensione di se stesse e dei propri clienti, incrementando così globalmente l'efficacia del sistema di vendite.

Risultati:

Il Team Dirigenziale di Nuance considera il programma Insights il primo intervento di formazione e sviluppo o cambiamento attuato con successo a livello di operatività globale.

Insights ha fornito a Nuance un linguaggio universale che trascende confini, limiti e strutture. Sono stati introdotti degli strumenti di gestione delle performance allo scopo di condurre verifiche trimestrali utilizzando Insights Discovery. Il linguaggio dei criteri, dei target e della pianificazione degli obiettivi è stato assorbito dal tessuto delle relazioni in modo rispettoso e fortificante.

Insights è una Società di formazione e sviluppo globale che lavora in partnership con aziende leader in tutto il mondo.

Le nostre Soluzioni Formative o di intervento sono supportate dal nostro ampio portfolio di prodotti e servizi personalizzabili. Tali prodotti, presentati dal nostro eccezionale team mondiale di esperti, aiutano i nostri clienti a migliorare la loro efficacia in cinque aree chiave:

- Individuale
- di Team
- Aziendale
- Vendite
- Leadership

A sostegno delle nostre Soluzioni Formative vi sono due sistemi di apprendimento unici e complementari, Discovery e Navigator (quest'ultimo disponibile attualmente solo in inglese). Si tratta di sistemi che misurano preferenze e capacità, utilizzando un linguaggio coinvolgente e facilmente assimilabile per l'apprendimento.

Questo linguaggio, utilizzato nell'intero portfolio di prodotti, permette ai nostri clienti di sperimentare soluzioni formative ricche di contenuti, stimoli e approfondimenti, che potenziano le performance e sono in grado di dare una svolta definitiva alla vita personale e professionale.

"La cooperazione con Insights per impostare un programma complessivamente coerente ed altamente efficace, allo scopo di incrementare le nostre tecniche di vendita e la cultura di coaching del management, è stata un vero successo.

Insights ha condotto il training direttamente, trasferendo inoltre le conoscenze al nostro staff interno in modo estremamente efficace. Sebbene training e coaching siano solo una parte della nostra strategia per superare le serie difficoltà economiche che abbiamo affrontato, essi hanno avuto un impatto significativo e sono stati l'aspetto più apprezzato dai nostri dipendenti!

Poiché i rapporti con Insights sono stati ottimi e proficui, abbiamo introdotto il programma Insights Transformational Leadership per la formazione del nostro team di senior manager. Allo stesso tempo, abbiamo creato programmi di training continui per i nostri team di vendite e i manager in prima linea."

the **Nuance** group

Simon Dawson,
Vice Presidente Esecutivo, Risorse Umane

Gruppo Nuance



© The Insights Group Ltd, 2009. All rights reserved.

GLOBAL HEADQUARTERS

Insights Learning & Development Ltd

Terra Nova, 3 Explorer Road, Dundee, Scotland, DD2 1EG

T: +44 (0)1382 908050 F: +44 (0)1382 908051 E: Insights@insights.com www.insights.com