



Case History: **Formazione e consulenza rivolta al Personale di vendita del gruppo Fratelli Frigerio SpA - Treviglio BG (2002 – 2003)**

➤ **L'azienda: il punto di partenza**

Il gruppo opera nel settore tecnico-meccanico, e va dalla fornitura di Utensileria Meccanica, Articoli Tecnici e Pneumatica sino alle più sofisticate soluzioni di Automazione Industriale e di Tecnologia Applicata. La società opera sul mercato italiano.

➤ **Obiettivi**

Rendere più efficace ed efficiente l'organizzazione del Personale di vendita esterno attraverso :

1. la definizione degli obiettivi a breve, medio e lungo termine
2. la pianificazione dell'azione di vendita
3. l'azione di vendita
4. il post-vendita
5. la verifica ed eventuale introduzione di azioni correttive

➤ **Le fasi del progetto**

- 1) **Analisi e definizione chiara dell'obiettivo da parte del committente**
➤ 2) **Analisi delle tentate soluzioni messe in atto sino a quel momento per il raggiungimento dell'obiettivo dichiarato**

Intervista ai titolari (analisi del percorso professionale di ogni agente, analisi del sistema provvigionale)

Intervista al personale di vendita (la loro organizzazione e gestione del tempo)

2) **Elaborazione della strategia d'intervento**

- Definizione di percorsi professionali individuali
- Individuazione di nuovi parametri provvigionali
- Formazione in aula su "Comunicazione persuasoria e tecniche di vendita avanzate"
- Consulenza individualizzata per l'organizzazione dell'agenda di lavoro.

3) **Applicazione della strategia elaborata**

- Individuazione delle aree critiche
- Individuazione dei punti di miglioramento
- Messa a punto di un rinnovato programma di vendita personalizzato, elaborato dal personale coinvolto nel percorso di formazione e consulenza

➤ **Metodologia e modalità di realizzazione**

- Interviste agli operatori coinvolti
- Formazione in aula
- Consulenza individualizzata
- Follow-up finale per la verifica dei risultati ottenuti

➤ **Planning**

6 mesi

➤ **Impegno risorse**

8 giornate in totale



➤ **Risultati raggiunti**

- Individuazione di percorsi professionali più qualificati e mirati nella proposizione del prodotto
- Individuazione di sistemi provvigionali più motivanti
- Una migliore gestione del tempo per un miglior risultato
-

**Per ulteriori informazioni scrivi a : commerciale@custodia.it
oppure chiama 035 222772**