

## La formazione del sales manager

Il venditore è un ruolo operativo e focalizzato sul cliente, mentre il direttore vendite si occupa più della gestione dei collaboratori

Molti manager ritengono che intervenire in prima persona su qualsiasi cosa sia il presupposto dell'efficacia e del successo sul piano professionale. Un comportamento del genere sarebbe ancora più censurabile se fosse determinato da un'effettiva inadeguatezza dei collaboratori: vorrebbe dire che non si è stati in grado di selezionarli o di introdurli correttamente alle loro mansioni. La formazione consente – anche a quelle persone che non sembrerebbero portate a svolgere una certa attività – di acquisire gli elementi utili a rico-



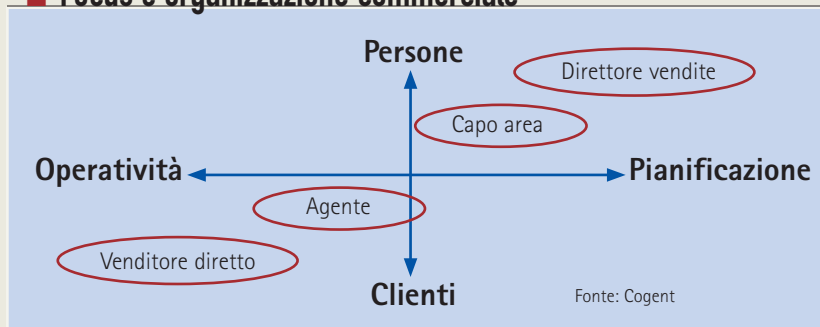
a direttore vendite implica l'evoluzione da un ruolo operativo e focalizzato sul cliente a uno più strategico e imperniato sulla gestione dei collaboratori.

Primo passo è il riconoscimento della cultura aziendale in cui si opera e della propria cultura di vendita. Per chi gestisce le risorse umane, un altro aspetto determinante è la capacità di usare efficacemente il tempo: spesso i manager non sanno valutare quanto tempo i loro venditori dedicano alla vendita, e in pratica accade che sovrastimino questo dato. Una corretta

### ★ Tecnici e vendite

➔ **NON È INFREQUENTE LA PRESENZA NELLA RETE COMMERCIALE - O ANCHE AL SUO VERTICE - DI PERSONALE CHE HA UN BACKGROUND SCOLASTICO DI TIPO TECNICO.** Alcuni di essi nutrono inconfessati pregiudizi sulla serietà o competenza dei venditori. E questo impedisce loro di esprimere appieno tutte le potenzialità in tale ruolo. In tal caso, la formazione deve aiutare a riflettere sulla natura della trattativa commerciale, che va considerata anche come un'espressione della comunicazione umana, che ha risvolti importanti e affascinanti con il suo contributo non solo allo sviluppo della ricchezza ma anche a quello della civiltà. Un tecnico che comprenda questo arricchisce la rete commerciale con la sua preparazione e motivazione.

### ■ Focus e organizzazione commerciale



prire anche un ruolo così delicato e importante per l'azienda, come quello del direttore vendite. In breve tempo, un buon corso 'trasforma' la persona, portandola a comprendere quali siano compiti e responsabilità del direttore vendite. Il percorso da venditore

stima consente di conoscere il potenziale di vendita e pianificare con più attendibilità. Molto importante nella formazione dei responsabili commerciali resta il tema della selezione dei venditori. Identificando con precisione le competenze richieste, si può

valutare una persona in maniera oggettiva con una lettura attenta del curriculum e un colloquio di soli 20 minuti. Un manager di fresca nomina dovrà apprendere anche le tecniche e le modalità di affiancamento, per accompagnare in maniera costruttiva agenti e venditori nelle loro visite ai clienti. Infine, le dinamiche di gruppo, che sono importanti per gestire al meglio le riunioni: ognuno deve sforzarsi di capire qual è l'atteggiamento prevalente che adotta nel relazionarsi con gli altri, poiché la mancanza di assertività può lasciare spazio ad aggressività, manipolazione o arrendevolezza. ■