

**DI Mario SILVANO**  
**Un nuovo libro edito da IL SOLE 24 ORE**

**COACHING**  
**PER IL TEAM DI VENDITA**

***Come potenziare al massimo i risultati del personale di vendita***

Il libro nasce dall'esperienza diretta dell'autore nell'area Vendite e Marketing.

**Il Metodo Coaching** **sostituisce ed integra** tradizionali sistemi di formazione.

**Aiuta a scoprire il proprio potenziale** e trovare per ogni partecipante il suo modo di essere e di fare per ottenere dei risultati concreti e misurabili.

**Il Formatore** (il Coach) non è un docente generico, ma un **facilitatore di apprendimento sugli obiettivi personali e sui risultati**. Nel libro sono indicati attitudini, capacità e formazione necessari per divenire un vero Coach.

Guida pratica, semplice ed efficace.

Prefazione del dottor **Michele CIMINO** (Presidente ADICO - Associazione Direttori Commerciali e Marketing)

**USCITA:** NOVEMBRE 2010

**PREZZO DI COPERTINA:** €. 18,00



## INTRODUZIONE

Il libro è composto da **sette parti**.

### ➔ **Parte Prima**

Il mercato cambia continuamente. Muta anche il comportamento del cliente. Perciò **deve** trasformarsi anche il modo di vendere.

Eppure, spesso, venditori, capi intermedi e direzioni vendite non gestiscono la metamorfosi in atto.

In questa sezione vengono esposte alcune riflessioni e analisi critiche sugli interventi formativi utilizzati sino ad oggi.

### ➔ **Parte Seconda**

Quali sono le varie tipologie di formazione destinate alla vendita? E perché in molti casi non hanno dato i risultati attesi?

Sono domande chiave a cui viene data risposta in questa sezione.

Il capitolo comprende anche un questionario che consente di creare una propria lista di controllo.

Infine una valutazione rivolta alla propria forza di vendita. Uno strumento che consente di mettere a fuoco le aree di miglioramento nella formazione del personale commerciale.

**SILVANO CONSULTING Srl**

Via Gavirate 15 - 20148 MILANO - Tel. 02-48713181 - Fax: 02-4044607

Sito Internet: [www.silvanoconsulting.it](http://www.silvanoconsulting.it)

## ➔ Parte Terza

Per fare un reale passo avanti occorre superare alcuni limiti, come spiega questo capitolo.

- L'apprendimento al posto dell'insegnamento.
- L'allenamento con il metodo coaching.
- Il Sales Team Coaching.

Ci sono anche un serie di letture consigliate su come favorire l'apprendimento (per esempio con il metodo di D. A. Kolb).

## ➔ Parte Quarta

La rivoluzione del **COACHING applicato alla vendita**.

**Il coaching, se correttamente impiegato, può contribuire ad accrescere la produttività nelle vendite fino all'88%.**

Uno studio dell'International Personnel Management Association dimostra che, se la formazione migliora la produttività in media del 22%, con il coaching si può arrivare all'88%. (*Financial Time - 2009*)

## ➔ Parte Quinta

Come impiegare il coaching per un piccolo gruppo di venditori: **il Team Coaching**.

Il principio ispiratore del team coaching è che *“Ognuno si considera pienamente responsabile (Abile a rispondere)”*, come ha sancito John R. Katzenbac, uno dei guru del team coaching.

Il team, osserva Katzenbac *“È costituito da un piccolo gruppo di persone dotate di capacità complementari con in comune un fine e un complesso di obiettivi di performance. I componenti si impegnano alla collaborazione reciproca, tesa al raggiungimento degli obiettivi”*.

## ➔ Parte Sesta

In questo capitolo viene illustrato in dettaglio il metodo operativo **“S.T.C.”** (Sales Team Coaching), messo a punto dall'autore sulla base di studi ed esperienze.

Vengono approfonditi, in particolare i ruoli di tutor e coach.

## ➔ Parte Settima

Vengono presentati i 10 parametri per l'autovalutazione con i relativi piani di azione del Sales Team Coaching.

### **PER ACQUISTARE IL LIBRO DI MARIO SILVANO**

- **IL SOLE 24 ORE:** <http://ww.shopping24.ilsole24ore.com>
- **Libreria HOEPLI:** [www.hoepli.it](http://www.hoepli.it)

**SILVANO CONSULTING Srl**

Via Gavirate 15 - 20148 MILANO - Tel. 02-48713181 - Fax: 02-4044607

Sito Internet: [www.silvanoconsulting.it](http://www.silvanoconsulting.it)