

Coach 3C di Tratto Stefania

Via Francesco Sforza 4

37135 - Ca' di David - Verona

Tel. 347.0058557

www.stefaniatratto.com

coach3c@stefaniatratto.com

Cod.Fisc. TRTSFN77E60L781J

P.Iva 04438440234

Professionista di cui alla Legge n.4/13, G.U. 22/13

CLIENTI “A COLORI”

L'87% delle problematiche e delle dispute commerciali sono dovute alla mancanza di capacità di comunicazione interpersonale

e non alla carenza di competenze tecnico-commerciali.

Harvard Business Review 2002

Avere degli **agenti di vendita/commerciali** preparati dal punto di vista tecnico-commerciale non significa per forza che questi riescano poi a concludere nel migliore dei modi le loro consulenze, e poi quindi relative vendite, che si trovano ogni giorno a gestire, perché molto dipende dalla **capacità di comunicazione interpersonale**, che risulta molto **diversa a seconda delle varie personalità di ognuno, clienti compresi**.

E tutto ciò impatta quindi poi, a cascata, sul fatturato, e quindi sull'utile di un'azienda.

Pensate davvero che un agente di vendita/commerciale **esigente, autoritario, combattivo, dinamico, impulsivo e frenetico**, possa davvero concludere nel migliore dei modi una consulenza, e poi relativa vendita, con un cliente **flemmatico, adattabile, abitudinario, prudente, pacifico e paziente**?

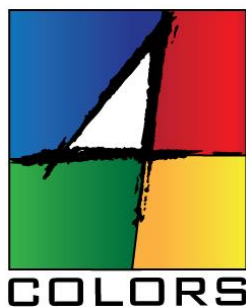
Pensate davvero che un agente di vendita/commerciale **espansivo, carismatico, entusiasta, individualista, intrepido e temerario**, possa davvero concludere nel migliore dei modi una consulenza, e poi relativa vendita, con un cliente **meticoloso, prudente, preciso, riflessivo, scettico e introspettivo**?

Pensate davvero che un agente di vendita/commerciale **flemmatico, adattabile, abitudinario, prudente, pacifico e paziente**, possa davvero concludere nel migliore dei modi una consulenza, e poi relativa vendita, con un cliente **esigente, autoritario, combattivo, dinamico, impulsivo e frenetico**?

Pensate davvero che un agente di vendita/commerciale **meticoloso, prudente, preciso, riflessivo, scettico e introspettivo**, possa davvero concludere nel migliore dei modi una consulenza, e poi relativa vendita, con un cliente **espansivo, carismatico, entusiasta, individualista, intrepido e temerario**?



Dopo aver svolto il [Corso Vendere a Colori](#) e la [Profilazione di ogni agente di vendita/commerciale](#), la vostra rete commerciale **sarà già in grado di definire autonomamente** la maggior parte dei **colori dominanti** per ogni vostro **cliente**.



4Colors® è un metodo che ha immediata applicabilità

Per le casistiche di quei **clienti**, per i quali **non risulti loro chiaro il relativo colore dominante**, sarò **disponibile** per ogni agente di vendita/commerciale, **per rispondere a domande, o dare delucidazioni, per capire i relativi colori dominanti**, appunto per quei clienti che risultino più difficili da definire.

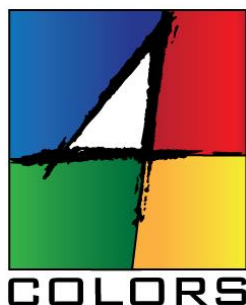
Una volta definiti i colori dei vari clienti, per utilizzare al meglio questo percorso, **andrebbero abbinati** clienti e agenti di vendita/commerciali, **in base ai vari colori dominanti di ognuno**.

Certo, la **diversità** è un qualcosa da cui attingere, sempre, però **nel caso di una consulenza o una vendita**, avere davanti a sé un **qualcuno che “parli la stessa lingua”**, può fare la differenza tra un sì o un no.

Potrebbero esserci **resistenze** da parte degli **agenti di vendita/commerciali**, nel vedersi cambiare i clienti assegnati, che però possono essere **rassicurati** spiegando che così **si troveranno davanti clienti più simili a loro, quindi con cui dialogare più facilmente.**

Potrebbero esserci **resistenze** anche da parte dei **clienti**, nel vedersi cambiare quello che magari era per loro un punto di riferimento, però anche in questo caso possono essere **rassicurati** spiegando che così **si troveranno davanti un agente di vendita/commerciale più simile a loro, e che quindi può entrare maggiormente in sintonia con loro.**

Insomma, un **progetto** non “da tutti i giorni”,
che però può portare **benefici a tutti!**



Come potrete vedere al sito <https://www.know-futures.com/fr/>
molte famose aziende a livello mondiale, specialmente **all'estero**,
si sono già avvalse di questa **metodologia efficace, semplice,**
immediata e dinamica,
tramite **altri colleghi “4Colors®”**

Coach 3C di Tratto Stefania

Via Francesco Sforza 4
37135 - Ca' di David - Verona
Tel. 347.0058557
coach3c@stefaniatratto.com

Cod.Fisc. TRTSFN77E60L781J
P.Iva 04438440234
Professionista di cui alla Legge n.4/13, G.U. 22/13
www.stefaniatratto.com