

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

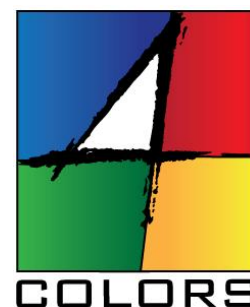
4COLORS® VENDERE A COLORI + PROFILO PERSONALIZZATO

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



Come aiutare i tuoi commerciali a decodificare all'istante il profilo del cliente, superare i target di vendita e gestire ogni fase della trattativa, senza attriti o resistenze.

Cosa cambierebbe nei tuoi risultati commerciali se i tuoi venditori potessero mappare istantaneamente il "codice comportamentale" di ogni cliente, e adattare la propria comunicazione in tempo reale, per sintonizzarsi sulla sua frequenza?

Nel mondo delle vendite, il fallimento di una trattativa non dipende quasi mai dal prodotto o dal prezzo, ma da una collisione invisibile: il **disallineamento relazionale**. Un commerciale che vende a un cliente iper-analitico (Blu) usando solo entusiasmo e parole fumose (Giallo) genererà diffidenza e rifiuto. Allo stesso modo, aggredire con logiche di performance (Rosso) un cliente che cerca sicurezza e relazione (Verde) distruggerà la fiducia prima ancora di iniziare.

Il corso "**Vendere a Colori**" fornisce ai tuoi venditori un radar infallibile, e un linguaggio comune, scientificamente testato, per guidare il cliente dall'apertura alla firma del contratto, aumentando l'efficacia commerciale, e abbassando lo stress da trattativa.

Molti corsi di tecniche di vendita insegnano "copioni" rigidi, script da imparare a memoria, o trucchi di manipolazione psicologica che i clienti odierni riconoscono e rifiutano all'istante.

Ecco perché il mio metodo migliora i risultati del tuo team commerciale:

- Avendo un **profilo a 4 Colori di personalità perfettamente bilanciato**, cambio registro comunicativo in tempo reale, senza alcuno sforzo. Mostro concretamente ai tuoi commerciali come passare dalla

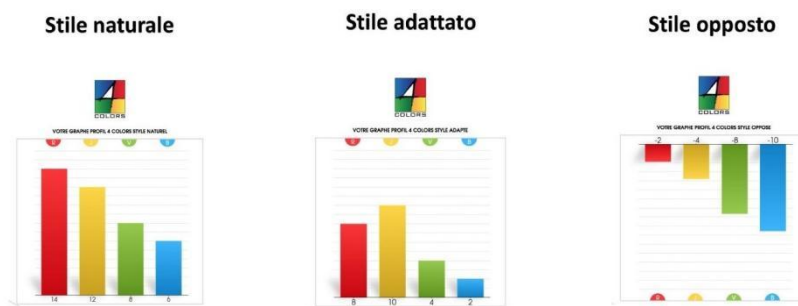
precisione analitica dei dati (Blu) alla visione e all'entusiasmo (Giallo), dalla spinta orientata all'azione immediata (Rosso) all'ascolto empatico dei bisogni reali del cliente (Verde).

- Grazie alla mia **Alta Sensibilità sensoriale (HSP)**, alleno i tuoi commerciali a intercettare il "non detto". Insegno loro a leggere i segnali deboli di disagio, le esitazioni, o le paure nascoste del cliente, prima ancora che vengano verbalizzate, consentendo di disinnescare le obiezioni alla radice, con eleganza ed efficacia.
- Utilizzando la neurosemantica, andiamo oltre i semplici comportamenti superficiali. Insegno ai tuoi venditori a padroneggiare il proprio stato emotivo interno di fronte ai "No", o alle pressioni del cliente, trasformando lo stress, da rifiuto, in puro feedback strategico, e mantenendo lucidità e resilienza durante ogni trattativa.

Su cosa si fonda il metodo 4Colors®?

È una metodologia solida e scientificamente fondata, che sintetizza il meglio di diverse discipline:

- **La teoria analitica di Carl G. Jung** (con le sue 4 funzioni psicologiche fondamentali e le attitudini di introversione/estroversione).
- **Il modello D.I.S.C. di William Moulton Marston** sulle risposte emotive e comportamentali.
- **La PNL** (Programmazione Neuro-Linguistica) di Bandler e Grinder.
- Gli studi più recenti di **neurobiologia, sinergologia e neuroscienze** applicati allo sviluppo relazionale.



La Roadmap del Corso: 2 Incontri per Conquistare il Mercato

Il corso "[Vendere a Colori](#)" è un percorso interattivo, divertente ed esperienziale, fatto di simulazioni sul campo e giochi relazionali per un'applicabilità immediata nel lavoro di tutti i giorni.

È strutturato in **2 incontri da 4 ore ciascuno**:

Incontro 1: Le Fondamenta del Codice Relazionale

Questo modulo coincide con il [Corso Base 4Colors®](#) ed è aperto a tutti i collaboratori, per unificare il linguaggio aziendale.

Mappatura del Profilo Individuale (Test online di 24 domande): Ogni commerciale scopre la sua impronta energetica:

- **Stile Naturale:** Il proprio baricentro relazionale.
- **Stile Adattato:** Lo sforzo di adattamento che compie per vendere e come questo influisce sulle sue energie.

- **Stile Opposto:** La propria area di massimo disagio relazionale (ossia, la tipologia di cliente che teme o fatica a gestire).

Decodifica del Cliente: Imparare a mappare i diversi stili di comunicazione, i fattori di stress e le diverse percezioni del cambiamento di chi si ha di fronte.

Incontro 2: La Vendita a Colori (Modulo Commerciale Avanzato)

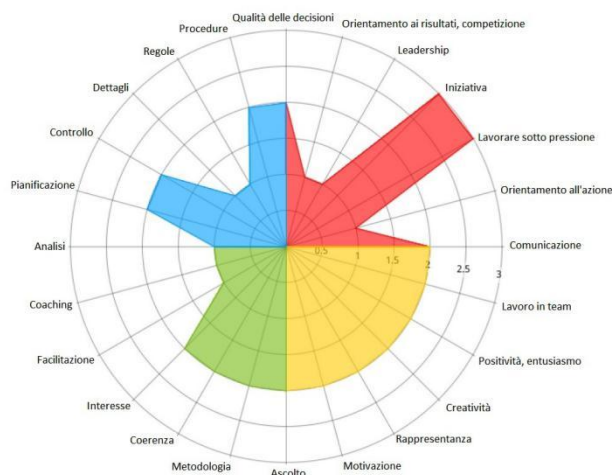
Il laboratorio strategico in cui applichiamo il codice 4Colors® a ogni singolo livello del funnel di vendita.

L'Approccio Magnetico: Come agganciare l'attenzione di clienti Rossi, Gialli, Verdi o Blu sin dai primi secondi di contatto.

La Presentazione su Misura: Calibrare la presentazione del prodotto o servizio sull'esatto bisogno psicologico dell'interlocutore (dati e logica per il Blu, performance e velocità per il Rosso, relazioni e sicurezza per il Verde, innovazione e creatività per il Giallo).

La Chiusura corretta: Gestire le obiezioni finali e chiudere la vendita rispettando lo stile del cliente, ponendo fine alla sgradevole sensazione di "forzatura".

Profilo di gruppo



Una volta che ogni commerciale avrà completato il proprio test, genereremo automaticamente il **Profilo di Gruppo del tuo Team Vendite**.

Questo strumento ti darà una grafica esatta per:

- Mappare scientificamente i punti di forza e le aree problematiche del tuo reparto commerciale.
- Strutturare piani d'azione mirati per accelerare lo sviluppo e la performance di ciascun venditore.
- Monitorare le performance su base regolare, allineando l'engagement interno al superamento dei target di fatturato.

Pronto a dare ai tuoi commerciali lo strumento per attrarre più clienti e superare i target di vendita di quest'anno e dei prossimi?

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