

Coach 3C di Tratto Stefania

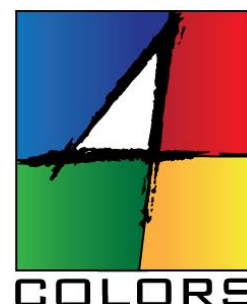
Via Francesco Sforza 4
37135 - Ca' di David - Verona
Tel. 347.0058557
www.stefaniatratto.com
coach3c@stefaniatratto.com

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



Perché la competenza tecnica non basta se le vostre orbite relazionali collidono: come riorganizzare i portafogli clienti per ridurre le resistenze e raddoppiare l'efficacia.

Avere una rete di vendita tecnicamente ineccepibile non garantisce il successo.

Se i tuoi commerciali conoscono il prodotto a memoria ma falliscono la chiusura, il problema non è tecnico: è una **collisione di frequenze comportamentali**.

Questo disallineamento invisibile impatta direttamente sul tasso di conversione, sul fatturato e, a cascata, sull'utile netto dell'azienda.

Pensa a queste dinamiche quotidiane:

Un venditore **esigente, combattivo e frenetico** (Energia Rossa) può davvero chiudere una vendita con un cliente **flemmatico, prudente e pacifico** (Energia Verde), o finirà solo per spaventarlo e farlo fuggire?

Un commerciale **espansivo, carismatico ed entusiasta** (Energia Gialla) riuscirà a convincere un cliente **meticoloso, scettico e preciso** (Energia Blu), o verrà percepito come superficiale e poco affidabile?

Cosa succede quando un venditore **pacato e metodico** (Verde) incontra un cliente **autoritario e iper-veloce** (Rosso)?

La risposta è semplice: **le persone acquistano da chi somiglia a loro, e parla la loro stessa lingua.**

Molti formatori si limitano a spiegare le tipologie di clienti, e lasciano che i venditori facciano del loro meglio per adattarsi.

Io faccio un passo decisivo in più: ti aiuto a **riprogettare l'assegnazione dei clienti** creando il perfetto incrocio.

- Avendo un **profilo a 4 Colori di personalità perfettamente bilanciato**, non ho preferenze relazionali. Questo mi permette di mappare oggettivamente i portafogli della tua rete, individuando all'istante le accoppiate commerciali più profittevoli, e quelle ad altissimo rischio di collisione.
- Non tutti i clienti sono facili da catalogare. Dopo il corso *Vendere a Colori*, i tuoi agenti sapranno identificare autonomamente la maggior parte dei profili. Ma per i clienti più complessi o indecifrabili, **entro in azione io con il mio radar ad Alta Sensibilità sensoriale (HSP)**, offrendo un supporto continuo e personalizzato per decodificare anche i soggetti più "difficili".
- Cambiare l'assegnazione dei clienti può generare tensioni sia nei venditori che nei clienti storici. Grazie alla neurosemantica, ti guido nella gestione emotiva e comunicativa di questa transizione, disinnescando le paure, e trasformando il cambiamento in un'opportunità di comfort e allineamento per tutti.



Come Funziona il Progetto "Clienti a Colori"

Questo percorso trasforma la tua rete di vendita in un sistema coordinato a massima attrazione relazionale:

Step 1: Profilazione e Analisi della Rete

Mappiamo l'impronta cromatica di ogni agente commerciale attraverso il test personalizzato 4Colors® per identificarne lo Stile Naturale e le aree di comfort relazionale.

Step 2: Mappatura cromatica dei Clienti

Gli agenti, forti delle competenze acquisite durante il corso, classificano il loro portafoglio clienti. Per le casistiche più complesse e i clienti "indecifrabili", **hanno a disposizione me in prima persona** per analizzare i comportamenti, ed estrarre il colore esatto.

Step 3: Riorganizzazione Strategica del Portafoglio

Riorganizziamo la distribuzione dei clienti affinché ogni agente gestisca profili affini alla propria energia cromatica.

Per i tuoi commerciali: Si troveranno davanti persone simili a loro, riducendo lo stress da negoziazione, e concludendo le trattative con molta meno fatica relazionale.

Per i tuoi clienti: Si sentiranno finalmente compresi da un consulente che rispetta i loro ritmi, i loro bisogni e le loro priorità, aumentando la fidelizzazione, e il valore medio nel tempo.

Insomma, un **progetto** non “da tutti i giorni”,

che però può portare **benefici a tutti!**

**Sei pronto a ridurre l'attrito nella tua rete commerciale,
e a far parlare a ogni cliente la sua lingua preferita?**

Mappiamo insieme le accoppiate vincenti!

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