

Rete di vendita: come motivarla â?? di Silvia Becattini

Descrizione

TAG: Business, Business & Marketing, Agenti di commercio, Engagement, Leader, Motivazione, Rete di vendita, Team

Allâ??interno di unâ??azienda, avere un team di vendita motivato puÃ² risultare un fattore importante per un business di successo. Ma cosa si intende per rete di vendita?

Una rete di vendita non Ã¨ altro che un gruppo di persone che collaborano promuovendo e vendendo prodotti/servizi di unâ??azienda. Per una societÃ Ã¨ quindi fondamentale che la squadra lavori in modo efficiente e produttivo. Ecco quindi che entra in gioco la **motivazione**.

Migliorare il coinvolgimento della rete di vendita

Ã? importante innanzitutto la **comunicazione interna**. Questa non deve essere unidirezionale, ma deve coinvolgere il team, affinchÃ© non sia solo il manager o il leader di quel gruppo a comunicare, ma anche gli agenti. Le opinioni del team possono fornire feedback utili a correggere eventuali problematiche. Coinvolgere poi la squadra condividendo la vision e la mission dellâ??azienda, creando senso di partecipazione e consapevolezza.

Il leader dovrÃ quindi dare alla rete di vendita qualcosa in cui credere e dei valori da condividere. Porre degli **obiettivi comuni** Ã¨ uno step importante, tanto quanto **incentivi e premi** per le azioni svolte dal venditore mirate agli obiettivi, sia compiute in squadra che da soli.

Quindi, un leader deve avere determinate caratteristiche e dare il giusto esempio al team. Ottimismo, resilienza, integritÃ , speranza, consapevolezza, sono qualitÃ utili per un leader di successo.

Per quanto riguarda la rete di vendita invece, oltre a quanto giÃ detto, per aumentarne il coinvolgimento, serve il giusto equilibrio tra: riconoscimento, supporto, ricompensa.

Dare il giusto **apprezzamento** ai membri della squadra, osservando il loro lavoro e premiandoli per i risultati positivi sarÃ unâ??ottimo incentivo a fare sempre meglio. Inoltre, **ascoltare** Ã¨ unâ??altra capacitÃ fondamentale: capire le necessitÃ dei venditori e supportarli li aiuterÃ ad affrontare i problemi che affronta sul lavoro. Infine, parlando di ricompense si puÃ² certamente affermare che quelle in denaro siano tra le piÃ¹ apprezzate, ma ce ne sono altre che possono mettere la squadra a proprio agio e migliorarne la produttivitÃ . Ecco i piÃ¹ graditi:

Orari flessibili
PiÃ¹ tempo libero
Formazione continua aziendale
Regali / premi

Insomma, motivare una rete di vendita richiede costante impegno da parte del leader/manager, ma soprattutto stimoli e soluzioni sempre nuove per rendere lâ??ambiente di lavoro piacevole. Rendere felici i collaboratori li renderÃ piÃ¹ produttivi, motivati, concentrati.

Fonti: [ForceManager](#), [Officina1](#), [Venditore Professionista](#), [Risorse Mercato](#)

Immagine di copertina: Foto di [mohamed Hassan](#) da [Pixabay](#)

Hits: 0

L'articolo [Rete di vendita: come motivarla](#) proviene da [CIAOUP News & Advertising Influencer](#).

Categoria

1. MARKETING NEWS

Data di creazione

25 Giugno 2021

Autore

default watermark