FOCUS on

# Grandi Venditori:
# si nasce o si diventa?

*Milano, sede Nuovevacanze Network / iGroup*
*giovedì 10 ottobre 2013*

il CLUB delle TESTE PENSANTI

NUOVEVACANZE

il Club delle Teste Pensanti è un **think tank turistico** fondato da **Roberto Gentile** nel 2010

•la community di riferimento è formata da **top manager, imprenditori e opinion maker** dell'industria turistica

•tutti gli attori della filiera sono rappresentati: **compagnie aeree, GDS, catene alberghiere, tour operator, network, OLTA**, oltre ad **associazioni di categoria e università**

•la community è **a numero chiuso**, vi **si accede solo per cooptazione** e ha una duplice collocazione, a **Milano** e, dal 2012, a **Roma**

•i **membri attivi** sono, a ottobre 2013, **61 a Milano** e **35 a Roma**; da luglio 2010 sono stati organizzati **33 meeting con oltre 600 partecipanti**

il CLUB delle TESTE PENSANTI

# chi ci ospita oggi

**iGroup** è una holding cui fanno riferimento 4 aree di business:

- il **network Nuovevacanze**, fondato nel 2007
- il **tour operator Nuovevacanze**, nato quest'anno
- le divisioni **Business Travel & MICE**

Contiamo 163 agenzie di viaggi affiliate, trenta professionisti, **500.000 passeggeri l'anno** e un **turnover di 120 milioni di euro**

Le figure manageriali sono:
**Corrado Lupo** corrado.lupo@nuovevacanze.it
**Simone Ghelfi** simone.ghelfi@nuovevacanze.it

CLUB delle TESTE PENSANTI

NUOVEVACANZE

# le Teste Pensanti di oggi

Antonella Ferrari, G40
Ciro Sinatra, Worverk Folletto
Claudio Cristofaro, Fespit
Claudio Martinolli, Boscolo Travel
Corrado Lupo, Nuovevacanze
Daniele Vivenzi, Worverk Folletto
Edoardo Quaglia, PayPal
Enzo Carella, Uvet ITN
Ezio Birondi, Last Minute Tour
Fabrizio Stefanelli, avvocato
Gianni Bianchi, dViaggi
Gianpaolo Romano, CartOrange
Gino Andreetta, Club Med
Giorgio Trivellon, Club Med
Luca Adami, Gruppo Oltremare
Luca Caraffini, Bravo Net
Luigi Maderna, Fiavet Lombardia
Luigi Porro, miavacanza
Massimo Caravita, Marsupio Group
Massimo Zanon, i Grandi Viaggi
Michele Mastromei, Costa Crociere
Paolo Locatelli, Trenitalia
Paolo Tuccitto, Last Minute Tour
Roberto Nardini, Draeger GPP
Silvia Colonna, Interval International
Simone Ghelfi, Nuovevacanze
Stefano Bajona, Onirikos
Stefano d'Ayala Valva, AINeT
Stefano Uva, Gruppo Oltremare
Tiziano Ragni, Costa Crociere

# gli speaker di oggi

**Roberto Nardini**
Direttore generale
**Draeger GPP**

**Daniele Vivenzi**
Responsabile Marketing Vendita
**Vorwerk Folletto**

draeger gpp
depuis 1886

VORWERK
Folletto

**Roberto Nardini**
Direttore generale
**Draeger GPP**

FOCUS on

# Sono un venditore o lo sono diventato?

il CLUB delle TESTE PENSANTI

draeger gpp
depuis 1886

# Cosa ho venduto nella mia vita (fino a ora....)

Caschi da moto
Abbigliamento Sportivo
Assicurazioni
Cosmetici
Profumi
Polipropilene
Materiali avanzati plastici
Catalizzatori per processi chimici

Servizi Bancari
Metalli preziosi
Servizi di sicurezza in mare
Fondi di investimento
Progetti di Energie rinnovabili
Prodotti finanziari
Astucci pieghevoli per mercato lusso

Packaging
Materiali punto vendita
B2B Software
Internet based software
Telefonia voce e dati
Contenuti per internet/mobile
Astucci pieghevoli per mercato lusso

# Come si riconosce un venditore ?

- Empatia
- Curiosità intellettuale
- Creare valore nelle relazioni personali
- Capacità di cogliere i segnali deboli
- Commitment
- Valori tecnici
- “If you pay peanuts, you get monkeys”

# Cosa è cambiato oggi rispetto a ieri?

- Risolvere l’ansia del buyer di aver comprato “bene”
- Essere LA soluzione di problemi specifici senza rimandare ad altri
- Vendere l’azienda, non solo il prodotto

# Venditori: si nasce o si diventa?

- Esistono molte tecniche che si possono apprendere… che aiutano molto…
- ma bisogna nascere con le caratteristiche base
- …e poi un buon venditore deve sapere che <u>non</u> può vendere tutto a tutti…

# Vendere turismo

## COSA FARE…

- Saper emozionare e divertire
- Essere semplici ed affidabili
- Trasformare problemi in opportunità
- Comunicare il valore della proposta

# Vendere turismo

## COSA NON FARE.....

- Difendersi dietro procedure
- Aggiungere *“avoidable” costs*
- Perdere la calma... anche se a volte...

FOCUS on

# grazie

**Roberto Nardini**
direttore generale

draeger gpp
depuis 1886

345 3699993
robertonardini@draegergpp.com

il CLUB delle TESTE PENSANTI

**Daniele Vivenzi**
Responsabile Marketing Vendita
**Vorwerk Folletto**

FOCUS on

# Grandi Venditori: si nasce o si diventa?

il CLUB delle TESTE PENSANTI

VORWERK Folletto

# LA MIA ESPERIENZA

- **AGENTE** (03/1984 → 05/1986)
- **CAPO GRUPPO** (06/1986 → 09/1991)
- **CAPO DISTRETTO** (10/1991 → 02/2003)
- **DIREZIONE MKT** (03/2003 → oggi)

# LE MIE PERFORMANCE DA VENDITORE

## AGENTE

Mese 110 Apparecchi

Anno 728 apparecchi

14° Italia su 2.000 Agenti

## CAPO GRUPPO

Mese 624 Apparecchi

Anno 4.389 apparecchi

4° Italia su 380 Gruppi

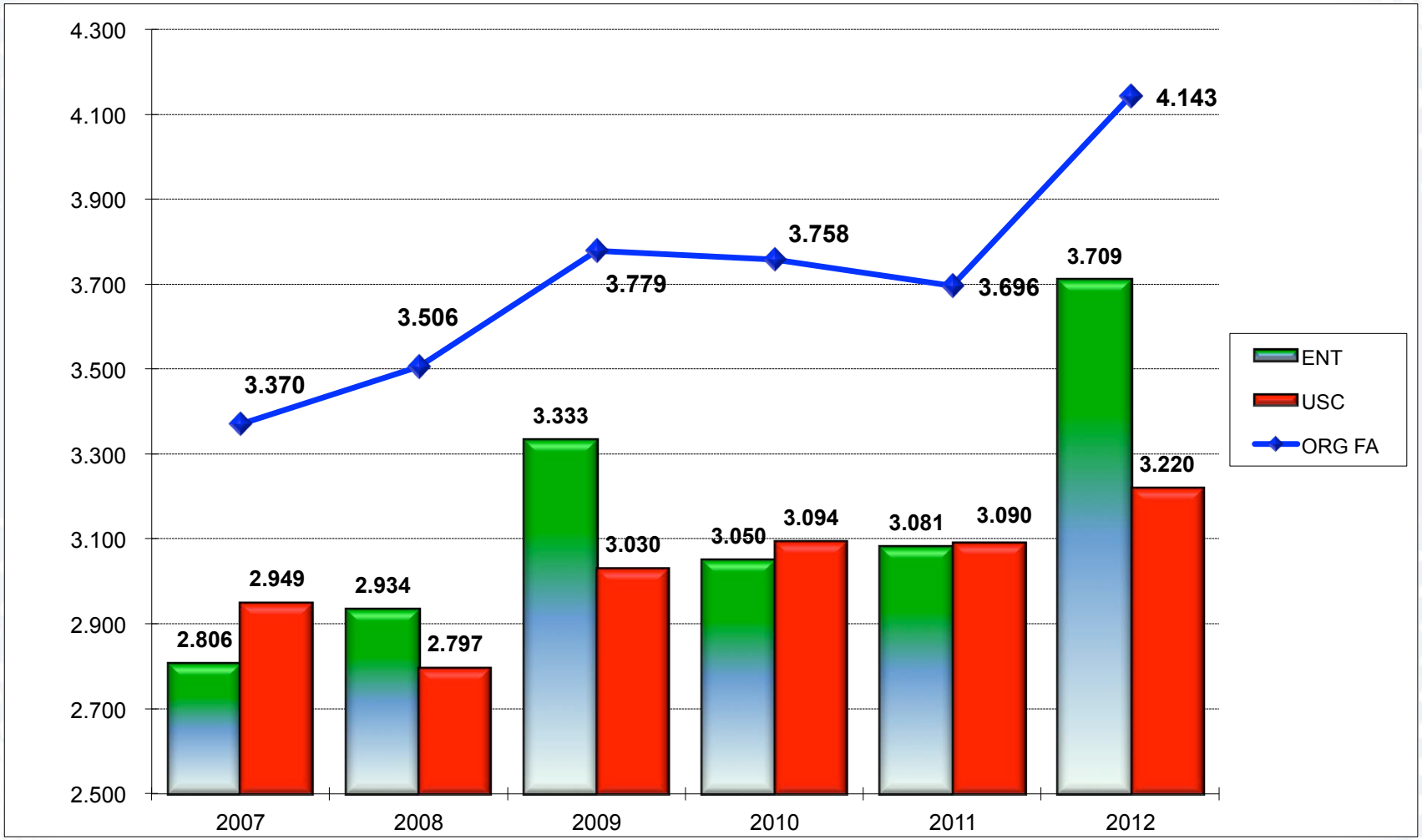
# GRANDI VENDITORI…

SI

NASCE ?

SI DIVENTA ?

# Movimentazione Organico Vendita



# VENDERE

**VINCITORE**
**E**
**VINTO**

**CREARE**
**IL DESIDERIO**
**D' ACQUISTO**

# DIVENTARE VENDITORE

- Credere in ciò che si vende (argomentazioni)
- Metodo (Cosa fare, come, quando)
- Saper ascoltare/osservare
- Determinazione
- Tenacia

**COSTRUIRE FIDUCIA**

Entusiasmo, passione, ambizione, competitività…

# COSTRUIRE VENDITORI

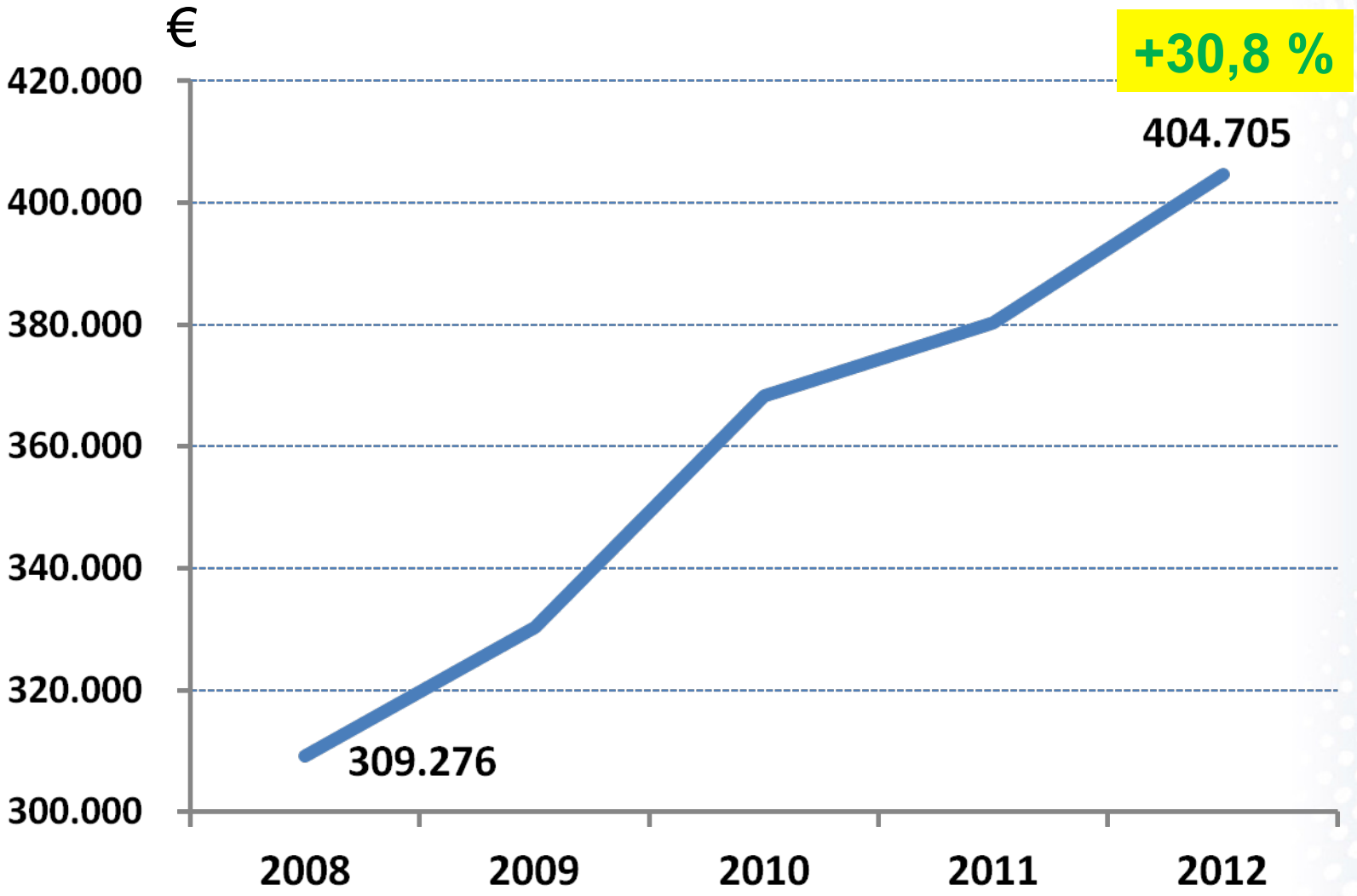
## ADDESTRAMENTO IN AULA

- Prodotti / Argomentazioni
- Metodo e Tecniche di Vendita
- Comunicazione

- Academy Folletto

## AFFIANCAMENTO SUL CAMPO

# FATTURATO


€
+30,8 %
404.705
309.276
420.000
400.000
380.000
360.000
340.000
320.000
300.000
2008
2009
2010
2011
2012

# Folletto… viaggi e vacanze … 2013

## COMPETITORS

**TUTTI CONTRO TUTTI**

# Folletto… viaggi e vacanze … 2013

| Destinazione | Durata | Partecipanti |
|---|---|---|
| LISBONA | 3gg | 540 |
| PARIGI | 4gg | 120 |
| LAPPONIA | 5gg | 39 |
| CALIFORNIA | 9gg | 134 |
| Kos-Capo Verde-Fuerteventura | 7gg | 1.391 |
| MONACO | 3gg | 117 |
| DUSSELDORF | 3gg | 27 |
| | | **2.368** |

FOCUS on

# grazie

**Daniele Vivenzi**
Responsabile Marketing Vendita
**Vorwerk Folletto**

**daniele.vivenzi@folletto.it**

il CLUB delle TESTE PENSANTI

VORWERK
Folletto

# per contatti

**Roberto Gentile**

335.6419.780

rgentile@network-news.it

www.ilclubdelletestepensanti.it

il CLUB delle TESTE PENSANTI

FOCUS on