Corso base per Consulenti e Segnalatori

di Compagnia del Risparmio

MINIERA mono o multi metalli preziosi? (Io la seconda)

Negozio monoprodotto o Outlet? (Io outlet)

Alcuni esempi vincenti del modello multiservizio

Prima di iniziare, alcune domande:

- **Secondo te un Cliente si fida di più di un venditore che lavora per una sola azienda (Venditore) o di un broker non legato ad una specifica azienda (Consulente)?**
- **Un Cliente si ricorda più facilmente e ha contatti più frequenti con un Agente monoservizio/monomandatario oppure con un Consulente broker multiservizi con più opportunità?**
- **E' più facile e remunerativo presentarsi ad un Cliente vendendo un unico servizio/prodotto oppure presentando un insieme di servizi utili?**

Sezioni del corso:

1) A cosa può servirti Compagnia del Risparmio?

2) Differenza tra Segnalatore e Consulente

3) Guadagni differenziati tra Segnalatore e Consulente

4) Protocollo di vendita Compagnia del Risparmio (CdR)

5) Primi consigli di approccio Cliente

6) Consigli per allargare il giro di affari

7) Telefonare a freddo

1) A cosa può servirti Compagnia del Risparmio?

Hai una attività non commerciale ma conosci tante persone/aziende?

Puoi guadagnare molto con semplici segnalazioni (nome, cognome, cellulare azienda interessata).
Potrai monitorare su apposito gestionale lo stato di avanzamento delle trattative.
Guadagnare non sarà mai stato così facile!

Hai già un'attività di Agente/Consulente?

- Aumenta il tuo potenziale di guadagno come Consulente di nuovi servizi ad alta redditività, con guadagni sia una tantum, sia in rendita mensile.
  Entri in una situazione di plurimandato e pluriservizi.
- Aggiungi guadagni anche come Segnalatore di aziende alle quali saranno venduti servizi che non seguirai direttamente tu, ma di cui avrai traccia continua (CRM)
- Non avrai bisogno di trovare continuamente tanti nuovi clienti visto che con un portafoglio minore potrai comunque ottenere molteplici guadagni
- Fidelizzi e salvaguardi i tuoi clienti storici dall'attacco di concorrenti che potrebbero vendere al tuo Cliente un servizio fornito anche da CdR, ma che poi, entrati nella sua fiducia, potrebbero portarti via il cliente anche sul servizio principale di cui ti occupi.
- Aumenti la tua credibilità e carisma verso i tuoi Clienti, dimostrando che sei collegato ad una struttura organizzata, innovativa, utile ed esclusiva.
- Incrementi i tuoi guadagni grazie ad attività organizzativa perché sarà più facile costruire una rete di segnalatori/collaboratori
- Aumenteranno le referenze che riceverai dai tuoi Clienti perché rappresenti un progetto nuovo ed efficace, che si referenzia volentieri

- Grazie ai tanti servizi, potrai guadagnare su target nuovi (piccole, medie, grandi, grandissime aziende ed anche privati), sui quali oggi magari non lavori perché sono esclusi dalla tua attività.
- Ti crei una valida alternativa nel caso il tuo primo lavoro dovesse andare male.
- Entri in contatto con tanti Professionisti e situazioni che aumentano la tua conoscenza del mercato e la tua potenzialità propositiva e referenziale
- Sei libero di lavorare per te stesso, per i tuoi clienti, senza vincoli, impegni produttivi, disdette di mandato ecc….
- Riceverai tante segnalazioni da altri colleghi di CdR e dalle convenzioni ed accordi che CdR sta formalizzando sul territorio nazionale.
- Avrai formazione efficace, continua e gratuita.

2) Differenza tra Segnalatore e Consulente

Segnalatore: presenta a Compagnia del Risparmio una azienda disposta ad ascoltare proposte. Lavoro facile, impegna poco tempo (meno di 5 minuti?) e guadagna una % interessante per la segnalazione.

Consulente: spiega ad aziende e/o Commercialisti un servizio, raccoglie firme sui contratti e consegna pratiche predisposte dai ns. Partner.
Più facile di quel che sembri, conosce nuovi mercati, guadagna il massimo della %

3) Alti guadagni per Segnalatori e Consulenti

Prendiamo l'esempio di una azienda da 30 dipendenti che diventi Cliente stipulando un contratto Formazione 4.0

Segnalatore: in questo caso può arrivare a guadagnare dai 1.000 ai 2.000 €

Consulente: in questo caso può arrivare a guadagnare dai 5.000 ai 6.000 €

4) Protocollo di vendita Compagnia del Risparmio

Premesse generali

a) Ogni servizio/prodotto/mercato **deve avere un protocollo di vendita specifico e testato**, che serve ad avere la maggiore percentuale di successo. Più hai successo, più guadagni e minori spese sostieni. Più successo hai, più le persone ti seguono e ti segnalano altri.

b) Utilizzare un protocollo di vendita non testato invece porta a guadagni minori. Sei libero di usare il protocollo che vuoi, così come puoi decidere di avere minori guadagni. **Sentiti libero/a!**

c) Si può decidere di essere semplice Segnalatore o di diventare un Consulente. La differenza è che se segnali semplicemente, la trattativa la dovrà portare avanti qualche altro Consulente per tuo conto. Se invece decidi di diventare Consulente a 360° (su alcuni servizi è più semplice di quanto pensi, credimi), sei comunque più autonomo e produttivo e di conseguenza guadagnerai molto di più.

d) Compagnia del Risparmio ti segue e ti affianca, ti forma e ti consiglia (questo breve corso ne è la prova), ma su alcuni servizi tu devi decidere rapidamente se vuoi rimanere Segnalatore oppure se utilizzerai un primo periodo di affiancamento con l'obiettivo di diventare Consulente (sappi comunque che noi preferiamo sempre investire il nostro tempo per una tua crescita).
Questo perché anche il tempo di chi ti affianca ha un valore economico e quindi dobbiamo decidere insieme quale guadagno è giusto che tu percepisca per quel servizio o per il tal altro (se da Segnalatore o da Consulente autonomo).
In tutti i casi il nostro impegno formativo e di assistenza sul campo non cambierà perché sarà garantito con il massimo della dedizione per le prime tue trattative.
Dopo queste prime esperienze decideremo insieme il da farsi, se ancora non è chiaro.

e) Molte delle soluzioni di Compagnia del Risparmio sono "trasversalmente valide". Vuol dire che qualunque attività primaria tu stia svolgendo, qualsiasi vendita di un prodotto fisico/virtuale o di un servizio di qualsiasi settore tu stia portando avanti, potrai aggiungere nuove competenze che risulteranno molto gradite ai tuoi clienti. **Infatti potrebbe esserti utile, in questo momento di crisi generale, far ottenere liquidità e risparmi ai tuoi Clienti, anche per vendere più facilmente il tuo servizio/prodotto,** in quanto potrai proporre un servizio ma fornire contemporaneamente anche la soluzione alla loro mancanza di risorse economiche.

SEI NEL POSTO GIUSTO AL MOMENTO GIUSTO. SEGUI I NOSTRI CONSIGLI, SONO FRUTTO DI ATTIVITA' SUL CAMPO, DI SUCCESSI, MA ANCHE DI INSUCCESSI CHE NON DESIDERIAMO TU DEBBA RIPETERE! E ora iniziamo a vedere come si comunica…

5) Primi consigli di approccio Cliente

1) Sei un segnalatore e tale hai intenzione di rimanere? Come si segnala l'opportunità di CdR? Con la massima semplicità!

Ciao. Ho un mio caro amico/collega/parente che collabora con la prima azienda di risparmio per le aziende italiane. So che hanno tante soluzioni con bandi europei a fondo perduto e soluzioni per il risparmio sul costo dei dipendenti e su tanto altro. Ho pensato che potrebbe farti comodo parlarci. Se vuoi ti faccio contattare……

Come spiego successivamente, possibilmente evitare di lasciare al potenziale Cliente il numero di telefono del Consulente. E' sempre meglio fare il contrario, suggerendo di lasciare il numero del Cliente al Consulente.

Con quale motivazione? *Il Consulente amico/collega/parente è difficile da contattare perchè continuamente al telefono e comunque non risponde a numeri che non conosce……Quindi, amico mio, se non vuoi rischiare di perdere l'opportunità…*

2) Sei un Agente/Consulente che già lavora proponendo altro e vorresti aggiungere i nostri servizi (ma hai paura che i tuoi clienti ti possano giudicare "un piazzista")? Se continui a pensarla così non sarà facile per te proporti con efficacia**.**

Sappi che puoi al contrario farlo "con eleganza" ed efficacia commerciale, perchè dipende solo da come ti proponi. In buona sostanza, è solo un fatto di comunicazione! Quindi, vediamo di risolvere subito questo problema!

Di solito il problema che incontrano gli Agenti/Consulenti che vogliano presentarsi con più servizi è quello di passare, agli occhi dei Clienti, come TUTTOLOGI, poco professionali, insomma dei PIAZZISTI.

Questo però non succede (provare per credere !!) con una iniziale ed ottimale presentazione di un progetto, Compagnia del Risparmio, che contiene vantaggi effettivi ed oggettivi per i tuoi Clienti. Certamente, purchè sia ben rappresentato!

In sostanza, qualsiasi prodotto o servizio tu venda solitamente o ti interesserà proporre con CdR, sarà sufficiente far precedere la tua proposta da una **completa e stimolante presentazione di Compagnia del Risparmio.**

Perché bisogna dare alla presentazione di CdR il giusto tempo?
Perché i servizi di CdR vanno enfatizzati e messi in evidenza?

- Per dare importanza a CdR, alla propria figura di Consulente ed al cliente stesso
- Perché i servizi che svolgiamo rimangano ben scolpiti e ricordati
- Per dare il tempo al Cliente di fare qualche richiesta (ti garantisco che accade)
- Per far passare l'incontro da un momento di OFFERTA ad uno di RICHIESTA (e non c'è niente di più vincente per un Commerciale, ma questo lo sai!!)

Come ? In 5 passaggi da fare nell'ordine e senza tralasciarne uno

1) TI PORTO UNA BELLA NOTIZIA

Caso 1 - (immaginiamo che tu abbia fissato un appuntamento **dedicato a CdR** con un tuo Cliente già acquisito nel tempo per altri servizi/prodotti o con una azienda nuova che ti è stata segnalata) :
Bene, sono qui oggi per portarti una gran bella notizia, che aiuterà la tua azienda in questo momento di difficoltà economica generale (o frase del genere, purchè sia espressa con la dovuta enfasi).

Caso 2 - Oppure, (se avevi già fissato appuntamento per parlare di altro servizio, prima parli di altro ma alla fine aggiungi quanto segue):
Bene, adesso mi fa piacere cogliere questa occasione per portarti una bella notizia, che aiuterà la tua azienda in questo momento di difficoltà economica generale.
Infatti mi sono collegato/convenzionato/unito/sono diventato Responsabile (scegli tu, non è particolarmente importante) *con Compagnia del Risparmio perchè si tratta della prima ed unica azienda italiana a dare una quantità di servizi utili alle aziende. Ho quindi pensato che ti avrebbe fatto piacere saperne di più.*

2) CHI SIAMO?

(tirare fuori dalla borsa la cartellina di presentazione e scorrerla mentre si parla)
Compagnia del risparmio nasce infatti dall'unione di Professionisti ed aziende di Consulenza di esperienza ultradecennale, che hanno deciso di associarsi per dare alle aziende soluzioni di risparmio e innovative. E' la prima azienda italiana di brokeraggio multiservizi utili per aziende e privati, ma, prima di farti vedere di quali servizi ci occupiamo, ci tengo a farti vedere la nostra video presentazione.

3) TI FACCIO VEDERE PERCHE' SIAMO PIU' BELLI

Quindi prendere il cellulare, meglio ancora il tablet/PC a schermo più grande e proiettare il video, che (è un consiglio) invierei subito al cellulare del titolare.
Perché far vedere il video? Perché è veramente ben fatto e restituisce un'immagine molto forte ed amplificata del CHI SIAMO e COSA FACCIAMO.
Quindi, in soli 1,30 minuti, avete la certezza di aumentare il vostro carisma e catturare seriamente l'attenzione del vostro Cliente su quello che andrete a dichiarare poi.

LINK AL VIDEO: https://youtu.be/A1jbeAKptxc

4) SEI D'ACCORDO CON ME CHE…?

A questo punto, prima di descrivere i servizi, fare una semplice domanda di controllo:
Ora, prima di descriverti nel dettaglio i servizi di cui ci occupiamo, voglio chiederti quali sono le tue prime sensazioni. Che ne pensi?

IMPORTANTE: NON ANDARE OLTRE SE CI SONO DELLE OBIEZIONI (difficile, ma può capitare…), MA RISPONDERE E POI PROSEGUIRE.

5) NOI FACCIAMO QUESTO

5) Dopo aver risposto alle obiezioni (se ci sono) e comunque aver dato spazio alle prime considerazioni del Cliente (sempre, perché il buon commerciale è uno che ascolta tanto e parla poco ma incisivamente)

Bene, ed ora ti faccio vedere di quali servizi siamo in grado di occuparci grazie alla rete di Specialisti di Compagnia del Risparmio.

TIRARE FUORI L'ELENCO DEI SERVIZI e SCORRERLI TUTTI, MA PROPRIO TUTTI.
Perché tutti?

- Perché ad esempio il titolare potrebbe non essere interessato a niente di aziendale (al momento, anche se difficile), ma potrebbe essere interessato alla quotazione di un mutuo personale per l'acquisto di casa.
- Perché ad esempio ha un ristorante e quindi non può essere interessato a TUTELA + (che serve agli autotrasportatori) ma, ad esempio, il fratello potrebbe avere una ditta di autotrasporti e quindi potrebbe scattare la segnalazione del cliente per un incontro con il fratello.
  Mai pregiudicare nessuno, anche dal più piccolo ed all'apparenza insignificante cliente potrebbe nascere qualche trattativa TOP.
- Perché l'esigenza che oggi non c'è potrebbe esserci un domani.

Alla fine della spiegazione (attenzione, stiamo parlando tecnicamente di un quarto d'ora tra tutte le 5 operazioni) consegnare nelle mani del Cliente l'elenco dei servizi e suggerire, per cogliere ogni nuova opportunità e rimanere aggiornato, di richiedere la Newsletter di CdR, che invieremo bisettimanalmente.

Conclusione

Hai investito max mezzora di tempo (se di più meglio ancora, vuol dire che il Cliente è rimasto molto interessato e ti sta già chiedendo qualche servizio) per portare il Cliente a percepirti come quella proposta che non gli era mai stata fatta.
Bene, il risultato è raggiunto, qualsiasi cosa tu possa dire d'ora in poi, avrai una veste molto più AUTOREVOLE, altro che PIAZZISTA e il Cliente seguirà quanto dici con maggiore attenzione.

E' difficile quello che ho consigliato? Non mi sembra. La distanza tra il voler raggiungere un obiettivo importante per la tua vita professionale e personale e il rimanere nella situazione attuale la puoi colmare soltanto tu, con la volontà, la determinazione, la fiducia in quello che hai letto. Ed infine…….
L'AZIONE E' CIO' CHE COLMA LA DISTANZA TRA I TUOI SOGNI E LA REALTA'

E' utile? Si, perché ti apre la strada ai guadagni e perché non sarai più il venditore di un servizio che prima o poi il cliente metterà a confronto con altri, tradendoti. Questo perché il tuo "peso commerciale" sarà aumentato. E' un concetto che non tutti i commerciali capiscono, ma noi ci crediamo fortemente ed andiamo avanti su questa strada con chi è in grado di capire la differenza tra un modo ormai sorpassato di vivere l'attività commerciale ed un modo più adeguato ai tempi moderni.

Puoi evitare di presentare CdR e fare subito e solo una proposta tra le tante di CdR? Se vuoi guadagnare meno in futuro puoi farlo, non obblighiamo nessuno a cogliere il massimo delle opportunità disponibili.

6) Consigli per allargare il giro d'affari

- **Parlare di questa opportunità senza pregiudicare nessuno:** mi è già capitato più volte che dietro la persona che sembra ininfluente si nasconda un potenziale segnalatore di situazioni molto importanti.
- **Ogni piccola attività o professionista ha un Commercialista** e forse anche un Consulente del lavoro da segnalarvi. Fatteli presentare e allarga il giro!
- **I tuoi Clienti storici ti stanno aspettando a braccia aperte**. Ma se tu non li informi, stai certo che prima o poi lo farà qualcun altro….
- **Amici, parenti, conoscenti, colleghi attuali e passati.** Informali subito e coinvolgili promettendo riconoscenza economica.
- **Categorie utili per affari dai grandi guadagni:** cooperative di pulizie e servizi, facchinaggio, trasporti, vigilanza. Supermercati, catene di negozi, grandi distributori di carburante, ristoranti, alberghi, aziende di produzione
- **Impiantisti elettrici (per energia e Icopower), Assicuratori (per Tutela +), officine, agenti, concessionarie mezzi pesanti (per tanti servizi dedicati all'autotrasporto)**
- **Aziende o agenti che raccolgono pubblicità:** conoscono tutte le aziende e tu hai il servizio che può aiutarli a vendere più facilmente il loro servizio, perché possono abbinarlo e far recuperare ai Clienti risorse economiche da spendere in pubblicità.
- **Agenti e broker assicurativi:** conoscono tante aziende e tu hai il servizio che può aiutarli a vendere più facilmente il loro servizio. Hai già contattato il tuo Assicuratore?
- **Funzionario banca e agenti finanziari:** conoscono tante aziende……
- **Commercialisti, Consulenti del lavoro, Avvocati,** conoscono tante aziende……
- **Associazioni di categoria per accordi in convenzione (ti aiuto io…)**
- **Squadre ed associazioni sportive:** hai pensato che troverebbero più facilmente gli sponsor se potessero fornire grazie a te la soluzione alla mancanza di liquidità delle aziende sponsorizzatrici? E se li convenzioni e riconosci loro una % come sponsorizzazione per ogni affare su aziende che ti possono presentare?

- **Onlus ed Associazioni volontariato:** hai pensato che troverebbero più facilmente donazioni da aziende se potessero fornire grazie a te la soluzione alla mancanza di liquidità delle aziende donatrici? E se li convenzioni e riconosci loro una % come donazione per ogni affare su aziende che ti possono presentare?

- **Telefonate a freddo ad aziende?** Vale la pena provare a contattare aziende che non conosci? Sai che la probabilità di parlare con un decisore è molto bassa, vero?
  Decidi tu se seguire questa strada….
  Io comunque ti aiuto proponendoti un breve corso per attività telefonica efficace.

7) Telefonare a freddo

Buongiorno. Sono……e sono un Consulente di Compagnia del Risparmio Srl. Vorrei parlare con il Responsabile Amministrazione/Finanza (in caso di grandi Aziende) - con il titolare (in caso di aziende medio-piccole).

E' molto probabile che incappiate in un filtro (segretaria) e che il "filtro" vi chieda per quale motivo cercate il suo Responsabile….

Siamo la prima azienda in Italia di brokeraggio multiservizi, con l'opportunità per la vostra azienda di risparmiare su molti servizi e recuperare credito imposta e liquidità a fondo perduto.
Desidererei fissare un incontro (fisico o virtuale) con il Responsabile Amministrazione/Finanza (in caso di grandi Aziende) - con il titolare (in caso di aziende medio-piccole).

Vi chiederanno di inviare una mail

(Potete replicare, ma una sola volta!). ***Volentieri la manderò all'indirizzo che mi potrà indicare, ma, per evitare di inviare una mail troppo generica, volevo appunto richiedere al Responsabile/Titolare alcune brevi informazioni specifiche. Ha possibilità di passarmelo?***

Difficile che accettino di farlo, ma tentare non nuoce, a volte funziona
Se riuscite a parlarci, bene.
Altrimenti ringraziare ed inviare una mail che incuriosisca (che ti fornirò).

Buona raccolta!

Gianluigi Russo