

Sales Management 2025:

guida pratica per elevare le performance con una formazione commerciale moderna



QUALIFICAZIONE E CONVERSIONE CON L'AI GENERATIVA

Attualmente i commerciali utilizzano l'AI generativa principalmente per **piccole attività che consentono di risparmiare tempo**. Tuttavia, il suo **vero potenziale** si realizza quando supporta l'intero processo di vendita.

Come l'AI rafforza le performance



Identifica e classifica i potenziali clienti.



Mappe gli account e i responsabili delle decisioni.



Prepara sintesi delle riunioni e scenari di obiezioni.



Riassume i documenti di gara per decisioni più rapide.



Genera proposte personalizzate e messaggi di follow-up.

Impatto:

AI può far risparmiare a ciascun venditore fino a **10** ore a settimana.

96% dei commerciali concorda che **dati** e analisi accelerino il processo decisionale.



Key point:

L'efficacia della risposta dipende dalla qualità del prompt.

CREA UN'ESPERIENZA UNIFICATA SU PIÙ CANALI DI CLIENTI

I **customer journey** sono ormai complessi, frammentati e non lineari. Team diversi interagiscono con lo stesso cliente, ma il **cliente si aspetta un'esperienza fluida e unificata**.

Cosa minaccia questo:

INFORMAZIONI DISCONESSE

MESSAGGI INCOERENTI

SCARSO COORDINAMENTO TRA I TEAM

Cosa rafforza l'allineamento:



Condivisione di sistemi CRM e dettagli sui clienti



Chiare definizioni dei ruoli tra vendite, vendite interne e marketing



Customer journey mappato con punti di passaggio specifici



Collaborazione come competenza fondamentale per le vendite

Impatto:

I team coordinati rafforzano **la fiducia, la chiarezza e la costanza** durante tutto il ciclo di vita del cliente

Key point:

59% dei clienti afferma di avere la sensazione di **comunicare con reparti separati** e non con un'unica azienda



SOFT SKILLS: TRASFORMA IL TEAM DI VENDITA IN VENDITORI D'ÉLITE

La tecnologia e i processi sono importanti, ma sono le competenze umane a distinguere i migliori venditori.

Tre soft skills che favoriscono i risultati:



Ascolto attivo per decifrare **bisogni latenti** e **motivazioni nascoste**



Intelligenza emotiva per **mantenere la fiducia** nei momenti di forte pressione



Leadership per **guidare i clienti** nelle decisioni complesse

Impatto:

Relazioni più solide, influenza più chiara e maggiore qualità delle conversioni.

Key point:

70% dei datori di lavoro è disposto ad assumere un commerciale basandosi principalmente sulle sue **soft skills**.

Nell'era dell'AI e della automazione, è il **fattore umano** a fare la **differenza**.



Le performance di vendita crescono dove la tecnologia e le competenze umane si incontrano.

cegos.it

cegos
Beyond
knowledge

TRASFORMIAMO LE COMPETENZE IN PERFORMANCE