



AIDEA E MENSIOR

BIOFEEDBACK EVOLUZIONE VENDITA

IL METODO SCIENTIFICO PER
MIGLIORARE LA PERFORMANCE DELLA
TUA FORZA VENDITA

BIOFEEDBACK EVOLUZIONE VENDITA: PER LA TUA SALES LEADERSHIP

Essere protagonisti di un periodo di cambiamento

In epoca di Covid le Aziende hanno dovuto adattare i propri processi commerciali alla nuova situazione, caratterizzata da limitazioni, e soprattutto da nuovi timori e difficoltà della clientela. Molte Aziende hanno aiutato e aiutano le proprie reti di vendita ad evolvere suggerendo e supportando **nuovi comportamenti e modalità operative**. Venditori e Agenti a tutti gli effetti iniziano a svolgere **un lavoro nuovo, spesso mal sopportato, fonte di stress e fatica** e quindi a volte non gestito in modo adeguato. La relazione a distanza con la clientela, soprattutto quella potenziale, non permette ad una forza vendita, abituata a creare relazione di persona, di raggiungere gli stessi risultati, con conseguente **frustrazione**. La necessità di **digitalizzazione**, suscita **resistenza in molti e mancanza di risultato commerciale**.

Gestire il cambiamento per raggiungere i risultati

In questo momento l'obiettivo per le Aziende è continuare a vendere, mantenendo margini e fatturati e andando **ad individuare nuove opportunità per compensare le difficoltà**. Se la **rete vendita è affaticata, disorientata, stressata** e quindi non al pieno delle sue potenzialità d'azione, non si riesce a perseguire con tutta l'efficacia possibile il risultato. **Come dunque supportare la rete in questo momento nevralgico?**

—
PERCHÉ



—
PERCHÉ

Analizzare le skill commerciali e comportamentali in relazione a nuovi processi e risultati attesi

Un vero supporto può essere offerto solo **comprendendo in modo preciso quali siano i maggiori punti di disagio e fatica nell'operato della rete commerciale**. A ruota, si potrà agire in modo mirato su questi punti per una piena evoluzione delle competenze della funzione vendita. Per svolgere un'analisi precisa sarà necessario utilizzare strumenti adeguati che rilevino con precisione **le caratteristiche che causano maggiore inefficienza**.

Misurare in maniera oggettiva i parametri fisiologici sul campo e in ambiente di simulazione

Per individuare le aree di miglioramento di ogni persona, utilizziamo il **BIOFEEDBACK**, una tecnica strumentale per l'analisi di **dati biometrici**, effettuata da professionisti esperti. Il **BIOFEEDBACK** è utilizzato da sempre per il raggiungimento della "Peak Performance" da atleti, manager e professionisti che operano in contesti sfidanti e vogliono raggiungere prestazioni sempre più alte, superando i propri limiti. Attraverso una fascia toracica professionale "gold standard", vengono misurati alcuni **parametri fisiologici**. Questi parametri vengono raccolti in contesti controllati, esponendo la persona a precisi stimoli, al fine di effettuare un **"assessment biometrico"** di riferimento. Tali informazioni vengono poi integrate con la rilevazione dei dati "su campo" durante il normale svolgimento del proprio lavoro per **analizzare lo scostamento** rispetto all'assessment iniziale.

Individuare con oggettività i fattori di stress e le aree di miglioramento

Il nostro metodo permette di individuare i **principali fattori di stress** sia a livello di gruppo, sia a livello personale, al fine di individuare le azioni di miglioramento più efficaci per supportare le evoluzioni rese necessarie dalla situazione attuale. I risultati del lavoro permettono quindi di **lavorare per l'aumento del benessere** delle persone coinvolte, che verranno aiutate a superare i propri fattori di stress, sia di **umentare notevolmente l'efficacia del lavoro** del gruppo coinvolto, una volta superate le difficoltà e le resistenze a specifiche fatiche.

GLI STRUMENTI UTILIZZATI

L'Assessment Commerciale

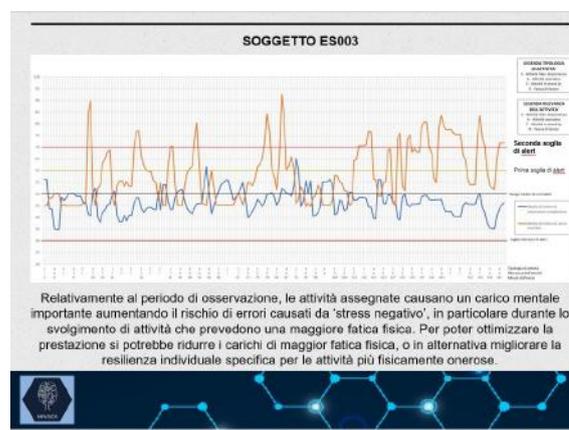
È un **MODELLO DI ANALISI** - originale ideato dal Gruppo AIDEA - **del funzionamento della funzione aziendale commerciale rispetto agli obiettivi della direzione** ed è in grado di fornire una accurata radiografia dello stato delle cose rispetto ai processi, alle skill e alle performance delle Reti di Vendita. Tale analisi non si limita a suggerire possibili aree di sviluppo, ma aiuta anche a quantificare i progressi ottenibili con eventuali investimenti. **AIDEA** utilizza **un preciso FORMAT DI ANALISI**, che ha **testato e perfezionato** in oltre 15 anni di applicazione dello strumento in aziende italiane o filiali italiane di multinazionali, di differenti dimensioni e settori.

L'**ASSESSMENT COMMERCIALE**, è costituito da 4 fasi di lavoro:

- l'allineamento con le direzioni con definizione dell'ambito del lavoro (colloqui e analisi dei dati);
- l'analisi sul campo (colloqui, osservazione sul campo, affiancamenti commerciali);
- l'elaborazione dei dati e redazione della **RELAZIONE DI ASSESSMENT** (lavoro in back office di elaborazione e scrittura di una accurata relazione tipicamente di circa 50 pagine);
- restituzione alle direzioni e valutazione delle proposte strategiche (presentazione dei risultati alle direzioni, indicazione e successiva discussione di proposte strategiche di sviluppo per la rete).

Il Biofeedback

Il **BIOFEEDBACK** consiste nella raccolta di dati biometrici al fine di monitorare uno o più parametri fisiologici attraverso specifici sensori. Nel nostro caso, utilizziamo una apparecchiatura professionale **"gold standard"** utilizzata da **top performers** in ambito militare, sportivo, manageriale. Consiste in un sensore applicato ad una fascia toracica che permette di misurare, tra le altre cose, anche i segnali elettrocardiografici. Attraverso una serie di calcoli, vengono quantificati in tempo reale i valori di **variabilità cardiaca**. I nostri algoritmi ci permettono quindi di derivare due indici specifici: **"Overall Activation Index"** e **"Mental Workload Index"**, rispettivamente, **l'indice di attivazione complessiva** e **l'indice di carico mentale**. Grazie all'incrocio di questi indici, **vengono fornite indicazioni e suggerimenti** per l'ottimizzazione dei processi e procedure organizzative (assegnazione e organizzazione delle attività) e gestionali (supporto allo sviluppo delle potenzialità individuali).



LA STRUTTURA DELL'INTERVENTO: BIOFEEDBACK EVOLUZIONE VENDITA

BIOFEEDBACK evoluzione vendita è un metodo basato su competenze multidisciplinari. Ad una serie di attività sempre presenti, si aggiungono quelle parti personalizzate in relazione alla struttura commerciale aziendale e agli obiettivi specifici di ogni azienda. L'ambito del progetto di analisi include sempre le aree di vendita e, se richiesto, può includere gruppi "campione" per inquadrare l'intervento in un quadro d'insieme più ampio.

FASI DEL LAVORO

Definizione dell'ambito

Allineamento e dialogo con le Direzioni per l'approfondimento degli obiettivi commerciali e delle principali politiche della direzione. Analisi della struttura commerciale e dei dati di vendita.

Incontro con i team coinvolti

Colloqui con un campione del gruppo di riferimento ed eventualmente con i relativi responsabili per l'analisi del lavoro, della sua percezione da parte dei gruppi, per indagare l'accettazione delle direttive e la loro comprensione.

Analisi on the job (dati fisiologici e attività)

Affiancamenti on the job al gruppo di riferimento, gestiti da esperti di dinamiche commerciali, con raccolta di dati bio-neuro-fisiologici in tempo reale per l'osservazione del lavoro, la registrazione delle dinamiche, l'individuazione dei fattori di stress, la valutazione delle competenze messe in campo.

Analisi resilienza (dati fisiologici)

Training mentale e prove individuali in ambiente test per la raccolta di dati bio-neuro-fisiologici con apparecchiatura di Bio-Neuro Feedback in contesto di induzione di stress e di test professionali gestiti da psicologi specializzati.

Elaborazione dati di rete e profilo delle persone coinvolte

Elaborazione di tutti i dati raccolti on the job e redazione di un'accurata **Relazione di BIOFEEDBACK evoluzione vendita**, con la collaborazione di tutti i professionisti coinvolti.

Management report e individual report

Presentazione alle Direzioni ed eventualmente ai singoli interessati dei risultati presentando in dettaglio quanto evidenziato dall'analisi, i punti di sviluppo, le criticità emerse, le aree di miglioramento, con la definizione di possibili percorsi per superarle.

LA COMPETENZA DEGLI ESPERTI

Aidea

Da oltre 20 anni il Gruppo di Consulenti di Aidea opera nel mercato della media e grande Azienda in Italia, attraverso **interventi di Assessment Commerciale, Consulenza alle Direzioni Commerciali, Progetti di sviluppo di competenza di Manager e Commerciali su reti di dipendenti e partner**. Le analisi e gli interventi sul campo vengono svolti in modo customizzato e concordando con il committente precisi obiettivi misurabili di risultato attesi. Gli obiettivi sono sempre concretamente orientati ad uno **sviluppo di efficacia e di efficienza delle strutture commerciali in ordine allo sviluppo di fatturato e margini**. Aidea utilizza una metodologia proprietaria, sviluppata da studi originali sul funzionamento del pensiero umano, i processi percettivi e decisionali del cliente, l'evoluzione del comportamento attraverso il dialogo emotivo.

Ci hanno scelto:

CAMBIELLI
EDILFRIULI
Plumbing & building

eolo

GOLMAR

MONSANTO



RITTAL

SACCO

RS

Wolters Kluwer

Mensior srl

Mensior è una startup innovativa, specializzata nella gestione dei segnali fisiologici. Dal 2017 propone soluzioni per la misurazione delle onde mentali e di parametri biometrici per l'identificazione e la segnalazione di specifici stati mentali. Il più recente progetto è Value My Brain, un casco da lavoro di nuova generazione dotato di un sensore EEG per avvisare il lavoratore che indossa il casco (ad esempio nei mercati del Construction, Oil & Gas) quando il suo carico di lavoro mentale e la sonnolenza cambiano mettendo a rischio la salute e la sicurezza del lavoratore stesso. L'azienda si avvale di un team di professionisti con una solida esperienza in aree complementari, dalle neuroscienze al software engineering.

Mensior ha come clienti aziende e istituzioni come Alpine, Istituto Auxologico, Università Cattolica di Milano, numerose PMI.

Chi siamo

Referenziato da ASP – Associazione Italiana Psicologi



IL NOSTRO TEAM

Diletta Francesca Rossi

È un filosofo con la passione per il mondo delle vendite. È Presidente dell'Associazione Aidea dal 2010 e svolge attività di **Consulenza e Formazione Commerciale a livello direzionale e operativo**. Ha contribuito negli anni al perfezionamento del FORMAT DI ANALISI del metodo dell'ASSESSMENT COMMERCIALE costruito per l'analisi delle skill e delle performance delle Reti di Vendita. È autore del volume **"L'era del cambiamento nella vendita"** e del Podcast **"Si dice il peccato non il venditore"**.



Roberto Luongo

Ingegnere, ha maturato esperienze come CTO e CIO in aziende digitali specializzandosi nella **data analytics and visualization**. Ha un pregresso nella consulenza direzionale ed ha una vasta esperienza in progetti di **process and organization re-engineering**, digitalizzazione, disegno e realizzazione di prodotti deep tech. È CEO di Mensor, azienda che sviluppa soluzioni per la misura e l'elaborazione di segnali fisiologici.



Michele Maisetti

Psicologo del Lavoro e delle Organizzazioni, specialista in Psicologia della Salute Organizzativa. È Managing Director di ASP-Associazione Italiana Psicologi e Chief Scientific Officer di Mensor. È esperto di **Metodologia della Ricerca** e di **Neuroscienze** e da sempre utilizza le pratiche del **Biofeedback** e **Neurofeedback** con professionisti e atleti.



Elena Sajno

Psicologa del Lavoro, lavora nell'ambito delle **Risorse Umane** e del **Rischio Stress Lavoro-Correlato**. Ha però la speranza di avvicinare le aziende al mondo delle neuroscienze, con progetti più innovativi e legati al **Biofeedback** e al **Neurofeedback**.

Partecipa alla attività sia di Aidea che di Mensor, come Business Developer.

Collabora con il dipartimento di Psicometria dell'Università Cattolica del Sacro Cuore.



Team

"Cambiare è la regola della vita. E quelli che guardano solo al passato o al presente, certamente perderanno il futuro."

John Fitzgerald Kennedy

BIOFEEDBACK evoluzione vendita è un metodo basato su competenze multidisciplinari. Ad una serie di attività sempre presenti, si aggiungono quelle parti personalizzate in relazione alla struttura commerciale aziendale e agli obiettivi specifici di ogni azienda. L'ambito del progetto di analisi include sempre le aree di vendita e, se richiesto, può includere gruppi "campione" per inquadrare l'intervento in un quadro d'insieme più ampio.

Per approfondimenti su strumenti e metodi puoi consultare le pagine:

www.aidea.it/format-analisi

www.setmybrain.com/it/deluxe_ita

Se desideri rivolgerti qualche domanda, oppure vuoi valutare se il modello è applicabile alla Tua realtà aziendale, puoi scriverci o contattarci direttamente, siamo a Tua disposizione:

Diletta Rossi

diletta.rossi@aidea.it

+39 3487263701

Michele Maisetti

michele.maisetti@mensor.com

+39 3382962578

AIDEA Associazione Senza Scopo di Lucro
Via Raffaello Sanzio, 32
20149 MILANO
www.aidea.it

MENSOR srl
Via Paleocapa, 1
20121 MILANO
www.mensor.com