

L'IDENTIKIT DEL VENDITORE: COSA CERCANO, OGGI, LE AZIENDE?



Agenda

01. L'evoluzione delle esigenze aziendali;
02. L'identikit del venditore;
03. Pillole di legge.



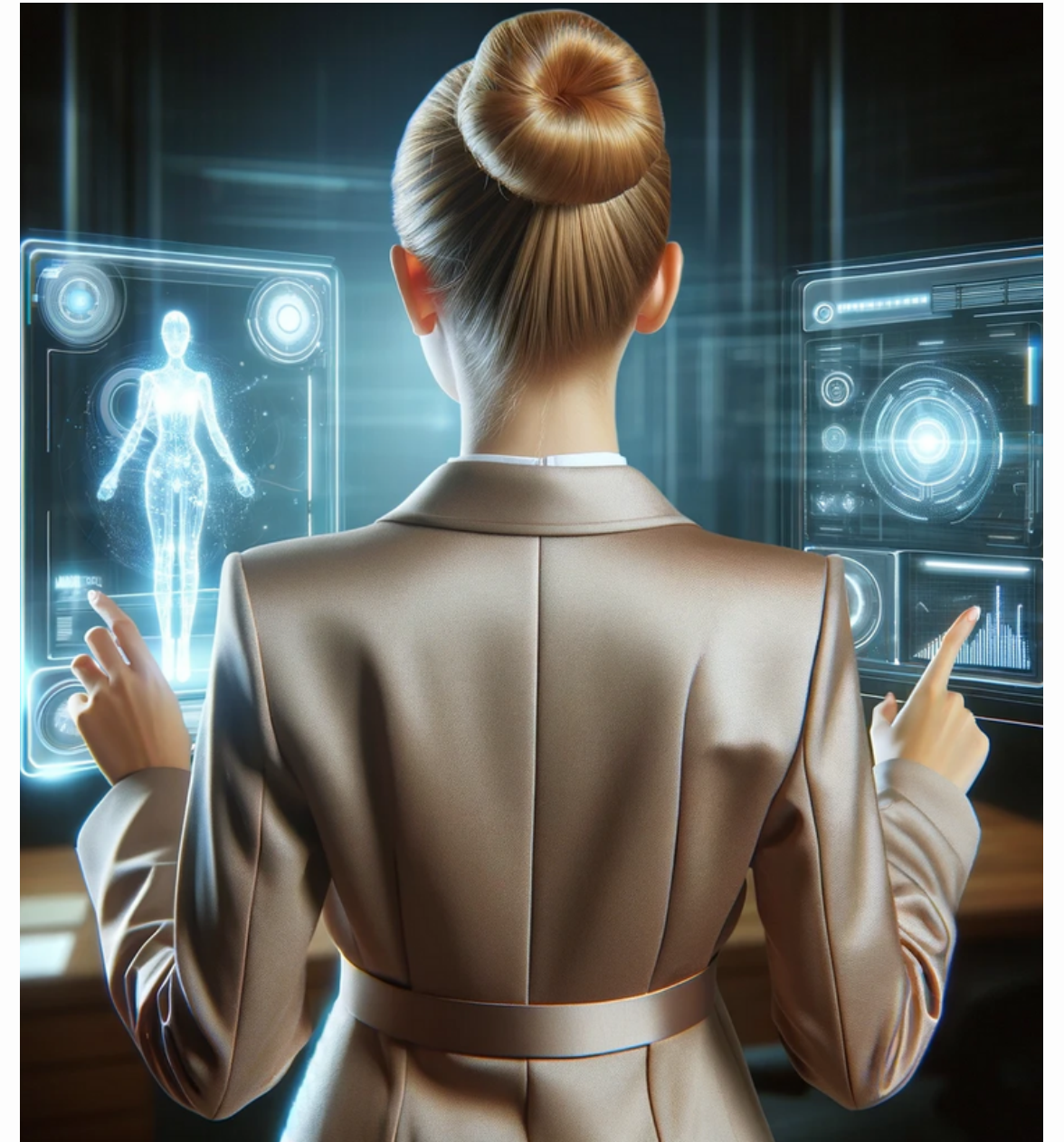
Ma prima...

- Laurea Magistrale in “Formazione e sviluppo HR”;
- (nel mentre) assicuratrice c/o Generali;
- Consulente alla Clientela in 3P da agosto 2020;
- Responsabile Consulenti da gennaio 2024;
- Appassionata di formazione, comunicazione e *public-speaking*.



L'evoluzione del mondo delle aziende

01. Negli anni '80;
02. L'avvento della tecnologia;
03. Da venditori a consulenti;
04. Il futuro.

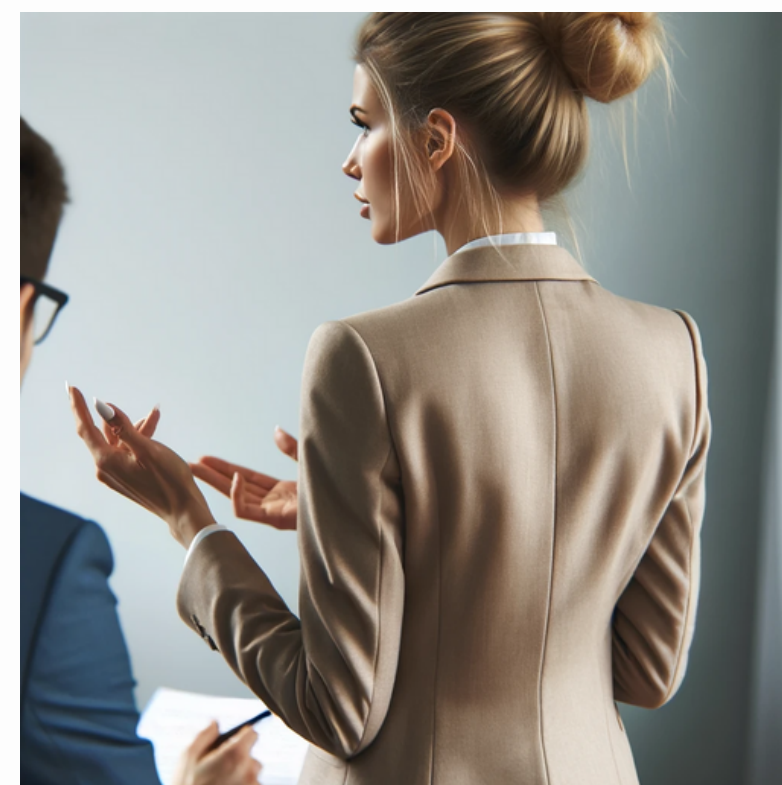




Da venditori...



...con la tecnologia...



...a consulenti



nel futuro.

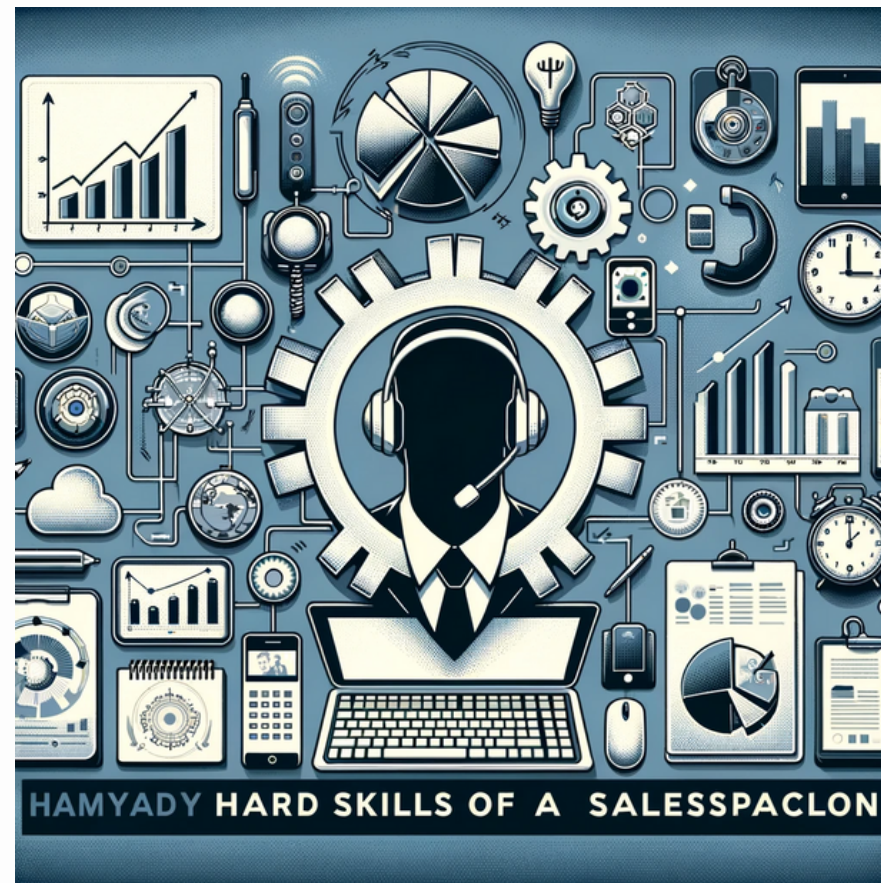


L'identikit del venditore

- Definizione di competenza;
- L'evoluzione del ruolo;
- Hard e Soft Skills;
- ...



“Competenza” - s. f. [dal verbo latino *competere* (da “*cum*” e “*petere*”: “chiedere, dirigersi a”]: capacità, per cultura o esperienza, di parlare, discutere, esprimere giudizi su determinati argomenti.



Hard Skills



...fra arte e scienza...



Soft Skills

Pillole di Legge

!codice NOGA!

2021 INTRODUZIONE
SALARIO MINIMO

2024 VENTAGLIO
19.50 - 19.75 CHF

2025 AUMENTO IN BASE AD
AUMENTO CAROVITA



Salario a ore = (base + ^{3.6}festivi + ^{8.33}vacanze) x ore svolte;



Salario fisso = base x tot ore settimanali (40,42...) x 4.33
(media mensile sett. lavoro x anno)



Riassumendo

- Stare al passo con i tempi;
- Inglobare i cambiamenti;
- Potenziare le competenze trasversali;
- Generare fiducia.





ALESSANDRA PRADA

(+41) 079 731 57 60

alessandra.prada@3pclc.ch



LinkedIn



Agenzia di collocamento &
prestito di personale

www.3pclc.ch

