

ACQUISTO DELLA FLOTTA AZIENDALE

Focus - Difficoltà - Fase del gruppo

Tema: Fasi di vendita: 1. ascolto e analisi dei bisogni, 2. presentazione prodotto e obiezioni, 3. prezzo, negoziazione e chiusura

Difficoltà Medio - alta. Difficile rispettare le fasi del processo sia per chi è alle prime esperienze che per venditori esperti

Fase del gruppo: Fine corso

Numero partecipanti

Dividere i partecipanti in gruppi da 3. In caso di gruppi non dividibili per 3 chiedere se 1 o 2 persone vogliono fare da osservatore. In caso negativo comporre 1 o 2 gruppi da 4 dove 2 partecipanti stanno sempre a coppia nell'attività

Tempi

10 minuti per le istruzioni + 45 minuti di attività

Altri 35' per il debriefing in sottogruppi, più eventuale debriefing in plenaria

Svolgimento

Una volta formata la triade si distribuisce un foglio diverso ai 3 partecipanti per dare inizio alla prima fase:

Fase 1. Ascolto e analisi dei bisogni del cliente. I 3 partecipanti acquisiscono ognuno un ruolo diverso: Venditore – Acquirente – Osservatore ricevendo il corrispondente foglio. In questa prima fase, dopo 5' per leggere il testo, Venditore e Acquirente hanno 10' per conoscersi, ma senza parlare del prodotto né tantomeno del suo prezzo. L'osservatore dovrà far rispettare tale regola, osservare e prendere nota delle fasi salienti

Fase 2. Presentazione del prodotto e obiezioni. Si scambiano i ruoli: l'osservatore diventa acquirente, l'acquirente venditore, il venditore osservatore. In questa seconda fase il venditore sulla base dei bisogni emersi precedentemente presenterà il prodotto in linea con le esigenze del cliente, ma non potrà parlare di prezzo.

Fase 3. Prezzo, negoziazione e chiusura. Si scambiano nuovamente i ruoli in modo che ognuno abbia ricoperto un ruolo diverso nelle 3 fasi. In questa fase si parla dell'aspetto economico e si chiude la trattativa

Debriefing

Si concede ai sottogruppi 10' per ognuno dei 3 di analisi dell'attività di vendita (eventualmente anche di acquisto).

Un modello di debriefing consigliato è quello "Ascolto – Persuasione – Chiusura" presentato nella relativa scheda

ACQUISTO DELLA FLOTTA AZIENDALE

Il Venditore

La nostra azienda, Plauto Spa nata a fine 2002 fa parte di un importante gruppo di assicurazioni, le Assicurazioni Generiche e noleggia flotte aziendali. L'Azienda ha circa 200 collaboratori e agenzie in tutte le regioni italiane. Ci caratterizziamo per la varietà della nostra offerta (marche, modelli, prezzi, possibilità di personalizzare i veicoli con il marchio aziendale).

Il rapido successo della nostra azienda sta nella convenienza del nostro servizio: il volume di autovetture e assicurazioni acquistate ci consente di offrire al cliente un esborso non superiore a quello che sosterebbe il cliente stesso acquistando direttamente il parco auto, senza alcun rischio nel caso rottura del mezzo e soprattutto senza i costi di gestione: acquisto e trattativa, gestione bolli, assicurazione, manutenzione ordinaria e straordinaria (nel caso di assicurazione kasko su danni alla propria vettura, avendo sempre a disposizione un'auto sostitutiva).

E' anche possibile personalizzare la carrozzeria con marchio o colore aziendale: 400,00€/ auto per logo piccolo sulla portiera, 1.200,00€/ auto per logo grande a due colori.

Il costo annuo sotto indicato è comprensivo di bollo, assicurazione e manutenzione ordinaria presso centri specializzati da noi indicati. Terminata la garanzia (3 o 4 anni, vedi tabella) il cliente può decidere di cambiare auto o tenere la vecchia a un costo del 70% rispetto alla tariffa piena (in quest'ultimo caso devono aggiungersi le assicurazioni kasko e furto/incendio obbligatorie). In ogni caso se noi decidiamo che una macchina è da rottamare, ne consegneremo una nuova.

In assenza di assicurazione aggiuntiva (Kasko/furto e incendio), in caso di incidente il cliente si accollerà il costo di riparazione o, se superiore al valore dell'auto, il prezzo di listino meno quanto aveva versato fino a quel momento, ricevendo un'auto nuova.

Dall'undicesima auto in poi possiamo applicare uno sconto (vedi tabella), ma come venditori abbiamo la possibilità di estendere tale sconto anche alle prime dieci e, se questo dovesse essere fondamentale per chiudere la trattativa, posso scendere di altre 100 € ad auto. I tempi di pagamento richiesti sono 30 gg, in casi estremi anche 60 gg (e in questo caso anche la nostra provvigione sarà liquidata un mese dopo)

Marca	Modello	Costo annuo	Costo + Kasko	Costo + kasko + furto inc.	Sconto dopo 10° anno	Garanzia
Ford	Fiesta 1.4	4.200	4.500	4.800	- 200	3 anni o 120.000 km
	Focus 1.6	5.700	6.100	6.500	- 250	3 anni o 120.000 km
	Mondeo 2.0	8.200	8.700	9.200	- 350	3 anni o 120.000 km
	Mondeo 2.0 sw	8.500	8.900	9.500	- 350	3 anni o 120.000 km
Alfa Romeo	MiTo 1.6	6.500	7.000	7.500	- 300	4 anni o 150.000 km
	Giulietta 1.6	8.100	8.600	9.100	- 350	4 anni o 150.000 km
	Giulietta 1.9	9.800	10.400	11.000	- 500	4 anni o 150.000 km
Opel	Astra 1.6	6.000	6.500	7.000	- 300	4 anni o 160.000 km
	Vectra 1.9	8.000	8.600	9.200	- 350	4 anni o 160.000 km
	Vectra 1.9 sw	8.400	9.000	9.600	- 400	4 anni o 160.000 km
Audi	A3 1.9	9.400	10.000	10.600	- 500	4 anni o 180.000 km
	A4 1.9	10.500	10.900	11.700	- 550	4 anni o 180.000 km
	A4 1.9 sw	11.200	11.800	12.600	- 600	4 anni o 180.000 km
	A6 2.0	13.100	13.800	14.500	- 700	4 anni o 180.000 km

ACQUISTO DELLA FLOTTA AZIENDALE

Buyer:

La nostra azienda è una ditta commerciale composta da circa 50 dipendenti e si occupa di attrezzature bio-medicali. I nostri clienti sono composti da cliniche private, studi professionali o strutture pubbliche. I nostri referenti solitamente sono il direttore sanitario o i titolari degli studi. La forza vendita è suddivisa per zone di competenza: ogni zona comprende 2 o 3 province. Gli attuali commerciali sono 16 più 3 area manager e direttore commerciale.

Il direttore generale della nostra azienda ha invitato il sottoscritto a definire una diversa strategia per la gestione del parco auto aziendale anche perché è prevista a breve l'assunzione di ulteriori 4 commerciali cosicché la gestione del parco diventerebbe troppo gravosa per l'ufficio. Inoltre alcuni elementi della nostra flotta sono da eliminare poiché i costi di manutenzione risultano elevati; è stato anche deciso di premiare gli area manager non più con auto particolarmente lussuose (come la Jaguar di Mario Rossi, che ha dato da poco le dimissioni).

Un calcolo del costo vivo del parco auto comprensivo di ammortamento, spese di manutenzione e imprevisti, bolli, assicurazioni varie si aggira attorno ai 200.000 € annui per una flotta di 20 mezzi esclusi carburante (si percorrono in media dai 40.000 ai 70.000 km annui). Il Direttore Generale mi ha chiesto di non allontanarci da questo budget aggiungendo "mi raccomando che sia un costo certo!".

Teniamo presente che il personale interno verrà sollevato dalla gestione della flotta e che gli Area Manager avranno auto più "normali". Sono certo di non deludere le aspettative del nostro D.G., anzi confido nella mia capacità negoziativa per strappare condizioni più vantaggiose nel prezzo e nei tempi di pagamento (di solito ci accordiamo per 60 o 90 giorni).

ACQUISTO DELLA FLOTTA AZIENDALE

L'osservatore

Sintesi delle informazioni possedute dal venditore e osservatore:

Venditore: L'azienda, Plauto Spa fa parte di un importante gruppo di assicurazioni, le Assicurazioni Generiche e noleggia flotte aziendali. L'Azienda ha agenzie in tutte le regioni italiane.

Offrono al cliente un servizio che comprende gestione bolli, assicurazione, manutenzione ordinaria e straordinaria.

Buyer: L'azienda è una ditta commerciale e si occupa di attrezzature bio-medicali. I clienti sono composti da cliniche private, studi professionali o strutture pubbliche.

Fase n. ____

VENDITORE	ACQUIRENTE