

La Programmazione



programmare per migliorare...

Per non trovarsi spiazzati...

A questo punto abbiamo imparato ad organizzarci, a rispettare il metodo, ad analizzare le rese, quindi possiamo permetterci di programmare.

Cosa intendo con questo?

La possibilità di poter generare proiezioni attendibili, a breve e medio termine, sui nostri prossimi risultati.

Ruolino di marcia...

Il lavoro dell'agente di commercio è uno di quei pochi lavori in cui è possibile pianificare i guadagni: è l'essenza stessa di quest'attività.

Programmazione significa anche questo: conosco il valore delle provvigioni che l'azienda mandante mi riconosce su ogni ordine "andato a buon fine", so quanti appuntamenti riesco a gestire al giorno, adesso so anche che percentuale di resa ho per ogni giornata di lavoro, posso pianificare quello che voglio guadagnare.

Come?

Agendo sulle rese telefoniche, sulla percentuale di "chiusure" positive in sede di incontro con l'interlocutore (migliorando le fasi), sulle opportunità "alternative" (gestendo qualche visita "door-to-door" per ottimizzare i tempi...), il tutto con

un occhio all'avanzamento percentuale rispetto all'obiettivo di fatturato finale (di fine anno commerciale) che la mia azienda mandante avrà avuto cura di comunicarmi...

E man mano le mie pianificazioni saranno sempre più sfidanti, in funzione delle sempre maggiori esperienze acquisite...