

# Scheda pratica | Quanto è realmente avanzata la trattativa?

Scheda pratica per allineare processo commerciale e processo decisionale del cliente

## RIFERIMENTI

**Opportunità:**

|                                  |              |
|----------------------------------|--------------|
| <b>Cliente:</b>                  | <b>Data:</b> |
| <b>Responsabile commerciale:</b> |              |

## 1. Dove siamo nei due processi?

Seleziona una sola voce per ciascun processo, indicando la fase prevalente raggiunta.

### Fase raggiunta nel nostro processo commerciale

- ☐ Opportunità identificata
- ☐ Qualificazione
- ☐ Analisi delle esigenze
- ☐ Presentazione o demo
- ☐ Proposta
- ☐ Negoziazione
- ☐ Chiusura

### Fase raggiunta nel processo decisionale del cliente

- ☐ Sta comprendendo il problema
- ☐ Ne sta valutando priorità e conseguenze
- ☐ Sta esplorando possibili alternative
- ☐ Sta definendo criteri e vincoli
- ☐ Sta coinvolgendo gli stakeholder
- ☐ Sta costruendo il consenso interno
- ☐ È nelle condizioni di decidere

**Il nostro processo commerciale è coerente con il punto raggiunto dal Cliente?**

- ☐ Sì
 ☐ In parte
 ☐ No

## 2. Quali evidenze abbiamo?

| Passaggio del Cliente                                           | Evidenza osservabile<br>Annota fatti, dichiarazioni o azioni del cliente. Evita valutazioni e supposizioni. | Stato                                                                                           |
|-----------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Ha riconosciuto il problema e le sue conseguenze                |                                                                                                             | <input type="checkbox"/> Sì<br><input type="checkbox"/> In parte<br><input type="checkbox"/> No |
| Ha espresso ragioni e tempi per intervenire                     |                                                                                                             | <input type="checkbox"/> Sì<br><input type="checkbox"/> In parte<br><input type="checkbox"/> No |
| Ha chiarito i risultati che vuole ottenere                      |                                                                                                             | <input type="checkbox"/> Sì<br><input type="checkbox"/> In parte<br><input type="checkbox"/> No |
| Ha valutato possibili modalità di intervento                    |                                                                                                             | <input type="checkbox"/> Sì<br><input type="checkbox"/> In parte<br><input type="checkbox"/> No |
| Ha definito criteri, priorità e vincoli                         |                                                                                                             | <input type="checkbox"/> Sì<br><input type="checkbox"/> In parte<br><input type="checkbox"/> No |
| Ha identificato e coinvolto le persone necessarie               |                                                                                                             | <input type="checkbox"/> Sì<br><input type="checkbox"/> In parte<br><input type="checkbox"/> No |
| Ha chiarito disponibilità di risorse e processo di approvazione |                                                                                                             | <input type="checkbox"/> Sì<br><input type="checkbox"/> In parte<br><input type="checkbox"/> No |
| Le persone coinvolte condividono problema e direzione           |                                                                                                             | <input type="checkbox"/> Sì<br><input type="checkbox"/> In parte<br><input type="checkbox"/> No |

### 3. Che cosa manca per avanzare?

La principale condizione che il Cliente deve ancora maturare è:

---

La domanda che può aiutarci a comprenderla meglio è:

---

La persona che dovrebbe essere coinvolta è:

---

### 4. Qual è il prossimo passo condiviso?

Azione concreta che il Cliente si impegna a compiere:

---

Responsabile:

Entro il:

---

Azione che ci impegniamo a compiere:

---

Responsabile:

Entro il:

---

### 5. Valutazione finale

La trattativa sta realmente avanzando?

- ☐ Sì – evidenze concrete e un impegno reciproco
- ☐ In parte – alcune condizioni devono ancora maturare
- ☐ No – sono avanzate soprattutto le nostre attività

Tre domande prima di aggiornare la pipeline

1. In quale fase si trova realmente il cliente?
2. Quali fatti, e non supposizioni, lo dimostrano?
3. Quale azione concreta si è impegnato a compiere?

Una trattativa non avanza quando il venditore completa un'attività, ma quando il cliente compie un passo nel proprio processo decisionale.