

Armonia e performance

Dall'esperienza dei campioni dello sport nasce in Alfa Romeo un programma innovativo di formazione che svela i segreti del successo alla rete di vendita

TESTO DI
Nicola Grande

Qual è il percorso che compie un atleta per raggiungere la vittoria? Come riesce una squadra di calcio ad organizzarsi per vincere? Come può un pilota gestire le emozioni e reagire alle sconfitte? Sono queste alcune delle domande che Riccardo Penna, responsabile della formazione di Alfa Romeo, e i suoi collaboratori dell'Alfa Academy si sono posti insieme ad un altro interrogativo: che cosa può imparare la rete commerciale dal mondo dello sport? In entrambi i casi l'obiettivo comune è il raggiungimento di un risultato attraverso una prestazione d'eccellenza. L'impegno dell'atleta e quello del venditore sono, quindi, più simili di quanto ci si possa aspettare. Perché, allora, non utilizzare l'esperienza nata dalle sponsorizzazioni di Alfa a vantaggio della rete di vendita?

Per trovare le risposte a queste domande, l'Alfa Academy ha iniziato un'affascinante ricerca dei metodi psicologici che portano al raggiungimento della performance. Un viaggio nella mente degli atleti, con l'aiuto di Giuseppe Vercelli, psicologo dello sport della Federazione Italiana Sport Invernali e docente di Psicologia all'Università di Torino. Un punto di vista privilegiato, il suo, grazie al contatto costante con atleti di fama internazionale, con i quali ha vissuto momenti di gloria e condiviso le sconfitte. Solo grazie ad una visualizzazione positiva e costruttiva di queste ultime si è in grado di migliorare la consapevolezza di sé e, di conseguenza, i propri risultati sportivi e commerciali. Da quest'attenta analisi nasce il programma Alfa Sfera, riportato in "Performance Sportiva, Performance di Vendita". Un testo, unico nel panorama non solo automobilistico, dove viene spiegato il metodo vincente utilizzato dai campioni dello sport, trasponendolo al me-

ALFA ACCADEMY

L'università per la rete commerciale

L'Alfa Academy (www.alfa-academy.it) è l'istituto di formazione voluto da Alfa Romeo per tenere costantemente aggiornata la professionalità della rete di vendita su argomenti legati al mondo dell'automobile, quali il prodotto, la concorrenza, i servizi ai clienti. Nata nel 2006, ha un attivo di oltre duemila giornate di formazione in aula e quasi mille ore on-line. Grazie a questo programma di corsi è cresciuta la qualità del servizio al cliente, come recentemente constatato dall'indagine condotta dall'NCBS (New Car Buyer Survey) fra i marchi di prestigio.

"Performance Sportiva, Performance di Vendita", presentato all'Università Bocconi di Milano è stato scritto a quattro mani da Riccardo Penna e dallo psicologo Giuseppe Vercelli (in piedi nella foto). Il primo è responsabile della formazione della rete vendita Alfa Romeo, mentre Vercelli è docente di "psicologia del lavoro e dello sport" e responsabile scientifico del Centro Psicologia dello Sport dell'Università di Torino. Il libro può essere richiesto direttamente all'autore all'indirizzo riccardo.penna@alfaromeo.com



stiere del venditore. Una pubblicazione con valenza accademica, grazie alla stretta collaborazione con l'Università di Torino per la stesura dei testi e la ricerca dei contributi scientifici. Uno dei messaggi che provengono da questo studio, esclusivo ed innovativo, è importante per tutti, non solo per gli atleti o per i venditori: non bisogna farsi deprimere dalle incertezze della vita, ma è necessario fare tesoro delle proprie esperienze per migliorarsi. Per fare questo, il metodo "Alfa Sfera" fornisce alcuni strumenti per lavorare a livello psicologico, perché il successo si crea lavorando anche a livello mentale. In pratica, Sfera individua cinque aspetti importanti per raggiungere il successo in concessionaria, nello sport, nella vita di tutti i giorni. E sono loro a dare il nome al metodo: la Sincronia con il proprio mondo, lo sviluppo dei punti di Forza, l'Energia scaturita dalla sfida, il Ritmo nelle proprie azioni e l'Attivazione della propria motivazione. ■