

Da Venditori a Centralinisti

Il tuo team non è peggiorato. Sei stato tu a cambiarlo.

FB

Fernando Bacaicoa
Co-CEO · Educaedu

Problema

Cambiamento

Diagnosi

Attivazione

Impatto

01 IL PROBLEMA



Hai addomesticato il tuo team commerciale

- Prima cacciavano. Ora aspettano.
- Dipendono dal lead invece di generarlo.
- Sono passati dal vendere al gestire moduli.

“Non hai un problema di persone. Hai un problema di modello.”

02 IL CAMBIAMENTO



La dittatura del lead ha cambiato tutto

- Il marketing ha iniziato a portare lead in volume.
- Il team ha smesso di andare a cercarli.
- La vendita è diventata reattiva.

“Quando smetti di cacciare, perdi l'istinto.”

03 LA DIAGNOSI



Cosa sta succedendo davvero



Atrofia Commerciale

Il muscolo non si allena

- CRM pieno di lead ma senza strategia commerciale
- Chiamate di follow-up senza valore
- Attività non è uguale a vendite



Cliente 2026

Non ha più bisogno di informazioni

- Arriva con il 70% già deciso
- Ha confrontato tutto
- Cerca consulenza reale



Minaccia IA

Il centralinista sparisce

- L'IA risponde meglio e più veloce
- Automatizza il lavoro di base
- Il commerciale passivo è superfluo

“Team commerciali continuamente in attesa. In attesa di una chiamata o di un lead.”

04 COME ATTIVARLO



Ricostruisci un team che vende davvero

1

Recupera l'outbound

obiettivi di acquisizione propria

2

Trasforma il commerciale in esperto visibile

(contenuto)

3

Cambia gli incentivi

premia la caccia, non solo la chiusura

4

Usa l'IA per liberare tempo

non per sostituire il giudizio

“Il commerciale che aspetta sparisce. Chi genera, cresce.”

05 L'IMPATTO



Da Team Passivo a Macchina di Vendita



+ Controllo

Non dipendi solo dal marketing



+ Conversione

Più valore in ogni interazione



+ Business

Nuovi accordi e canali



+ Autorità

Il commerciale torna a essere esperto

“L'IA non sostituisce il venditore. Sostituisce chi aspetta.”

— Fernando Bacaicoa, Co-CEO · Educaedu