

ROZWÓJ KOMPETENCJI STRATEGICZNYCH I FUNKcjONALNYCH

WIKa Polska Sp. z o. o. sp. k.

Branża: przemysł elektromaszynowy

integra
PEOPLE MOVING FORWARD



Czas trwania projektu:

IV 2008 – 2011

Potrzeby organizacji:

- Podniesienie efektywności pionu handlowego.
- Wprowadzenie nowych produktów do portfolio KFM, w związku z nawiązaniem współpracy z firmą WIKa i wejściem na nowe rynki.
- Zbudowanie porozumienia i zaufania pomiędzy pracownikami sprzedaży i marketingu a nowozatrudnionym Dyrektorem ds. Marketingu i Sprzedaży.

Cele:

- Wypracowanie postaw i umiejętności wśród kluczowych pracowników firmy w zakresie profesjonalnej i przyjaznej obsługi klientów zewnętrznych i wewnętrznych.
- Zbudowanie wzorca efektywnego myślenia i działania w codziennych działaniach kierowników i wybranych specjalistów.
- Zbudowanie otwartej postawy na współpracę z osobami z innych działów.
- Zainicjowanie myślenia procesowego wśród kluczowych pracowników firmy.

Podjęte działania:

- Analiza systemu HR w pionie sprzedaży na podstawie przeprowadzonego audytu i dodatkowych badań. Cel: weryfikacja systemu HR pod kątem zatrzymywania i rozwoju najbardziej wartościowych pracowników.
- Diagnoza potencjału firmy w zakresie szybszego wzrostu sprzedaży nowych produktów.
- Propozycje działań korygujących.
- Wsparcie dla Dyrektora Pionu w zakresie stworzenia jednolitego systemu zarządzania sprzedażą i marketingiem w oparciu o zaufanie pracowników:
 - doradztwo w zakresie zarządzania z aktualną strukturą pionu oraz jego rozwojem;
 - coaching indywidualny, wsparcie dla Dyrektora ds. Sprzedaży i Marketingu we wprowadzaniu niezbędnych zmian.
- Menedżerowie pionu sprzedaży (5 x 2 dni x 1 grupa) – warsztaty: JEŚLI WIEM CO I DLACZEGO, TO CHĘTNIE TO ZROBIĘ – MOTYWOWANIE PRZEZ KOMUNIKACJĘ – X 2008, NIE JESTEM SAM, INNI ZACHĘCAJĄ MNIE DO DZIAŁANIA- BUDOWANIE WZAJEMNIE MOTYWUJĄCEGO SIĘ ZESPOŁU I ZARZĄDZANIE NIM - III 2009, WYKONUJĘ, BO MNIE DO TEGO WYBRANO – DELEGOWANIE ZADAŃ, JAKO JEDEN Z SYSTEMÓW MOTYWACYJNYCH PRACOWNIKÓW – IV 2010, PRACUJĘ CHĘTNIEJ, JEŚLI MOGĘ SIĘ ROZWIJAĆ. JAK PROWADZIĆ MOTYWUJĄCY COACHING, OCENIAĆ I ZWIĘKSZAĆ POTENCJAŁ PRACOWNIKÓW? – VI 2010.
- Menedżerowie pionu sprzedaży i działu zarządzania produktem (1 grupa): ANALIZA OTOCZENIA I ZACHOWAŃ NABYWCÓW – IV 2008, ANALIZA EFEKTYWNOŚCI I PLANOWANIA SPRZEDAŻY – VI 2008.
- Handlowcy i pracownicy obsługi klienta (1 grupa): PROFESJONALNA OBSŁUGA KLIENTÓW PRZEZ TELEFON (2x2 dni).
- Przedstawiciele handlowi (6 x 1 grupa x 2 dni): PROFESJONALNE UMIEJĘTNOŚCI HANDLOWE.
- Spotkania raportowe: podsumowanie efektywności dotychczasowych działań, ustalenie dalszego kierunku działań dla trenerów wewnętrznych oraz kadry menedżerskiej.

Efekty:

- Przygotowanie menedżerów do planowania działań strategicznych.
- Wyposażenie kadry sprzedażowej w kompetencje umożliwiające realizację planów.
- Uporządkowanie procesów wewnątrz pionu i procesów w kontakcie z klientem zewnętrznym i podporządkowanie ich spójnej strategii.
- Poprawa jakości obsługi klienta zewnętrznego.
- Zmniejszenie rotacji pracowników poprzez usprawnienie systemu zarządzania nimi.

Chcesz dowiedzieć się więcej?

Skontaktuj się z nami: 61 661 30 80