
Rilancio di una rete commerciale



Situazione

Il Direttore generale di una media azienda del settore diagnostico si accorge di una stasi del suo modello distributivo il quale non cresce in linea con i trend di mercato. Reingegnerizza la rete, ma come spesso accade quando un buon hardwork non è accompagnato da un valido softwork i risultati sono deludenti.

Così chiama il TrainerCoach® per intervenire sulla comprensione della nuova distribuzione e sulle modalità di lavoro dei 4 Area Manager e degli 80 Agenti. E' un lavoro sfidante e avvincente perché vi è un'enorme potenziale in rete che non esprime il ruolo richiesto dal nuovo modello distributivo.

C'è da armonizzare i ruoli con i desideri di crescita personale dei migliori performer e ci sono elevate attese dalla Direzione generale. Il tutto rispettando la capacità di leadership degli Area Manager nella gestione dei Collaboratori e senza spossare gli Agenti della titolarità del rapporto con i clienti finali.

Il processo di Coaching e di TrainingCoaching® in rete dura 6 mesi, e compie rapidi passi in avanti attraverso la pratica e la condivisione del feedback a tutti i livelli funzionali.

Viene data concretezza e continuità ai percorsi formativi effettuati e si porta sul territorio ogni singolo piano d'azione disegnato e sviluppato nei Team Coaching. Gli Agenti sono finalmente disponibili a compilare le schede di performance che essi stessi hanno contribuito a creare. Anche sul piano dei rapporti con i clienti si osservano rapidi miglioramenti in termini di ordine medio e di ripetizione di acquisti.