

Bozza Programma di Intervento

Formazione e Coaching

Ica Foods S.p.A.



Informazioni: L'azienda ha bisogno di un programma di formazione e coaching per i responsabili dei centri di distribuzione dislocati sul territorio nazionale e coadiuvati dai capi area nella gestione della logistica e della gestione dei venditori. Sarà necessario individuare esattamente qual è la situazione esistente e quali sono gli obiettivi che ci si prefigge di raggiungere con questo intervento così da effettuare tutte le necessarie modifiche a questa bozza di programmazione.

Scopo del programma:

1. Portare i capi aerea ad un miglior controllo dei loro distributori tramite: un miglioramento delle loro caratteristiche personali, la conoscenza delle difficoltà dei loro distributori e la fornitura di alcuni strumenti efficaci ed innovativi per la risoluzione delle difficoltà aziendali e l'espansione
2. Distributori competenti che riescono a espandere la clientela consolidata sul territorio, gestendo correttamente il loro centro distributivo ed i venditori a loro assegnati
3. Venditori formati sui principi della vendita che aiutano i clienti a utilizzare in modo continuativo i prodotti dell'azienda e che riescono facilmente a sviluppare clienti nuovi sul territorio a loro assegnato

Sommario del Programma:

Quello che segue è la sequenza concisa degli interventi esposti nel programma così che possano essere visionati con facilità e rapidamente. I passi sono comunque dettagliati nelle pagine successive:

1. Analisi del Potenziale esistente: La diagnosi è in poche parole un'analisi approfondita della situazione aziendale. Viene compiuta tramite un'analisi della meta che ci si prefigge di raggiungere, messa poi in relazione con le potenzialità dei singoli individui che compongono il gruppo e con il loro livello di motivazione. La fase di diagnosi permette di evidenziare quali sono le risorse che l'imprenditore ha a disposizione per realizzare gli obiettivi che si prefigge, e se queste risorse sono utilizzate in modo ottimale al fine di raggiungere gli scopi che l'azienda si è posta.



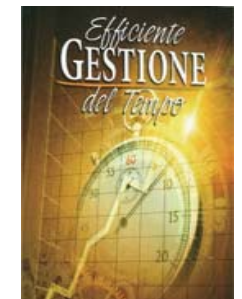
2. I fondamenti del Dirigere e la Leadership: Questo è un intervento d'aula dove si passa attraverso ai fondamenti del dirigere un gruppo di persone verso i risultati. Si fanno esercizi e si individuano le azioni che si dovranno effettuare nel quotidiano per migliorare la propria efficacia come gestori di persone. Ogni persona riceverà una serie di pratiche da fare dopo il corso per aiutarli ad "esercitarsi" nei dati appresi. Per renderlo più efficace è meglio se venga tenuto separatamente per gli 8 capi area e poi in una seconda fase per i distributori



3. Pianificare l'espansione: Questo è un intervento d'aula dove Vengono trattati i fondamenti della gestione della progettazione, (project management) e tutti quegli ingredienti misteriosi (a volte dati per scontati..come rendere l'intuito un supporto reale) così fondamentali per la conquista del mercato . Il management di successo consta di step ben precisi e verte sulla realizzazione dei progetti pensati "ai piani alti", omettere uno solo di quei passi può portare al fallimento o, quantomeno, a perdere quei vantaggi tanto importanti nel mercato di oggi. Ogni persona riceverà una serie di pratiche da fare dopo il corso per aiutarli ad "esercitarsi" nei dati appresi. Per renderlo più efficace è meglio se venga tenuto separatamente per gli 8 capi area e poi in una seconda fase per i distributori.



4. Efficace Gestione del Tempo: Questo è un intervento d'aula. Vengono trattati i fondamenti dell'organizzare e gestire il proprio tempo in relazione ai risultati che si desidera conseguire. Fornisce strumenti utilizzabili giornalmente per tenere nota dei progressi propri e di altri per conseguire gli obiettivi prefissati. E' un corso molto pratico al cui termine le persone si sentono finalmente consci della propria capacità di utilizzare correttamente e produttivamente il proprio tempo. Ogni persona riceverà una serie di pratiche da fare dopo il corso per aiutarli ad "esercitarsi" nei dati appresi. Per renderlo più efficace è meglio se venga tenuto separatamente per gli 8 capi area e poi in una seconda fase per i distributori.



5. Corso Tecniche Avanzate di Vendita: Il corso è un resoconto rivolto all'applicazione pratica delle caratteristiche e delle strategie dei venditori Top e come fare per svilupparle in se stessi. I venditori ottengono una maggiore carica e imparano ad operare in maniera più incisiva nei confronti del mercato. Per renderlo più efficace e lasciare la capacità di interagire è meglio tenerlo a gruppi di venditori e non alla totalità della forza vendita assieme.



6. Corso Esercizi Avanzati di Vendita: Il corso è rivolto a rafforzare la capacità di **APPLICARE** ed avere dimestichezza con le varie tecniche avanzate di vendita. Il venditore rafforza la fiducia in se e migliora la convinzione necessaria in chiusura. Durante il corso si fanno Esercizi di simulazioni di vendita a coppie ed esercizi di simulazione di vendita d'aula. Lo scopo è aumentare la dimestichezza con le tecniche avanzate di vendita acquisite con il corso del punto 5. Per renderlo più efficace e lasciare la capacità di interagire è meglio tenerlo a gruppi di venditori e non alla totalità della forza vendita assieme.



7. Corso Direzione Vendite: Il corso è rivolto a creare dei Direttori Vendite che conoscano a menadito le tecniche di gestione e controllo di qualunque tipo di venditore e portarlo ad un alto volume di vendite. Si trattano i vari strumenti che possono essere usati per sbloccare il singolo venditore. Il risultato sono venditori di successo. . Ogni persona riceverà una serie di pratiche da fare dopo il corso per aiutarli ad “esercitarsi” nei dati appresi.



8. Interventi Personalizzati: Oltre al piano formativo di cui sopra saranno necessarie interventi individuali (one to one) per sbloccare situazioni difficile e/o per fortificare delle risorse particolarmente importanti per l'azienda e strategiche per l'ottenimento degli obiettivi stabiliti. Questo in base a quanto individuato durante la fase di Analisi del Potenziale.



9. Ri analisi dei risultati: A questo punto è necessario ri analizzare l'area per verificare i risultati ottenuti ed individuare le azioni che necessitano per migliorare ulteriormente la scena



Primo Step:



Analisi del Potenziale esistente: La diagnosi è in poche parole un'analisi approfondita della situazione aziendale. Viene compiuta tramite un'analisi della meta che ci si prefigge di raggiungere, messa poi in relazione con le potenzialità dei singoli individui che compongono il gruppo e con il loro livello di motivazione. La fase di diagnosi permette di evidenziare quali sono le risorse che l'imprenditore ha a disposizione per realizzare gli obiettivi che si prefigge, e se queste risorse sono utilizzate in modo ottimale al fine di raggiungere gli scopi che l'azienda si è posta.

L'analisi del potenziale è composta di 200 domande ed ognuna ha 3 risposte alternative possibili. Richiede circa 45 minuti per effettuarlo e non ha limite di tempo. Il test evidenzia 10 tratti della personalità lavorativa che danno indicazioni sulle attitudini produttive della persona. I nostri esperti consulenti valuteranno le informazioni fornite dal test in relazione alle azioni necessarie per aiutare la persona a svolgere meglio il suo lavoro. Questo include il modo in cui la persona va gestita così come le azioni formative necessarie e ad aumentare la capacità della persona di vincere sul suo posto di lavoro. I risultati sono precisi, diretti e forniscono una chiara e netta figura delle relazioni in ambito lavorativo della persona con se stessa e verso i suoi colleghi. Questa analisi è uno strumento eccellente e di inestimabile valore nello sviluppo e crescita del personale esistente.

Lo scopo nel fare questa analisi al proprio personale è di individuare in che modo rendere ogni persona più efficace e più volenterosa di fare la sua parte e creare quindi un Team produttivo e vincente

Obiettivo

- Ottenere la massima prestazione da ognuno dei vostri collaboratori
- Costruire il miglior team possibile con le risorse esistenti
- Programmare inserimenti e avanzamenti per l'espansione aziendale

Oggetto dell'analisi

- La missione aziendale
- L'Organigramma
- Misuratori di performance
- Il potenziale di ognuno dei suoi collaboratori
- L'attuale livello di coinvolgimento verso gli obiettivi aziendali
- L'attuale mansione e la mansione ideale

Intervento sui collaboratori

- Somministrazione del test
- Colloquio e consegna dei risultati del test
- Colloquio di motivazione ed incentivazione
- Relazione conclusiva su punti deboli, punti di forza, cosa fare per migliorare le prestazioni e la determinazione verso il raggiungimento degli obiettivi aziendali

Strumenti in suo possesso

- Una chiave di accesso per ognuno dei suoi collaboratori per stimolarli, incentivarli e spingerli all'azione
- Un programma di inserimenti e ricollocazione sull'organigramma che faccia espandere l'azienda

All'elaborazione delle analisi PPA TEST fa seguito un intervento del consulente che conduce un colloquio con ogni persona che è stata analizzata al fine di a) mostrarle i suoi punti forti e deboli, b) darle consigli per il miglioramento e c) sentire da lei come potremmo aiutarla a svolgere meglio il proprio lavoro. Una volta portati a termine questi colloqui, il consulente coniuga l'analisi organizzativa eseguita con l'analisi delle potenzialità di ogni persona così da presentare un'analisi completa ed elaborare un programma migliorativo della rete distributiva.

ELABORAZIONE DI UN PROGRAMMA MIGLIORATIVO

Il programma migliorativo si indirizza ad ottimizzare le risorse esistenti al fine di permettere all'azienda la realizzazione delle mete dell'imprenditore. Ciò include vari passi:

- a. Il miglioramento da parte dei dirigenti/capi area delle capacità di motivare e gestire le risorse umane (fatto tramite la partecipazione a corsi e l'allenamento e i consigli del consulente) .
- b. L'identificazione di quali sono le risorse sulle quali i dirigenti/capi area possono puntare maggiormente al fine di far crescere l'azienda e l'elaborazione di un programma di azioni PRATICHE che il consulente ed i dirigenti/capi area si impegnano a eseguire nelle settimane e mesi successivi al fine di far crescere l'azienda.

Risultati:

1. Persone in azienda meglio gestite e motivate con un conseguente aumento della produttività aziendale.
2. Risorse Umane distruttive o negative rimosse dall'azienda cliente o messe in una condizione di non nuocere o fermare l'espansione aziendale.

Questa fase richiede circa un'ora per ogni persona, più alcune ore complessive di elaborazione della valutazione e consigli di gestione fatta con ogni livello dell'azienda (i dati dei capi area al referente del programma, i dati dei distributori ai rispettivi capi area ed i dati dei venditori al responsabile centro distributivo di appartenenza)

Secondo Step:

Corso: I FONDAMENTI DEL DIRIGERE E LA LEADERSHIP

Ma cosa vuol dire gestire le persone?

Tema del seminario: negli ultimi anni la gestione delle persone è diventato un argomento sempre più caldo e gettonato.

Gentile cliente, da un sondaggio che abbiamo fatto ad imprenditori dei più disparati settori, è emerso, come punto focale di problematiche aziendali, la gestione del personale.

Quasi tutti i manager intervistati vivono infatti, come fortuna/rovina dell'azienda, la gestione dei collaboratori.

La casistica, per quanto possano essere molto diversi i campi di attività e di business, risulta sempre la stessa: pochi collaboratori veramente validi che portano soluzioni efficaci ed idee di valore, molti esecutori ed alcuni personaggi impossibili che creano confusione e fastidio ai più.



1. Quali sono le qualità da sviluppare per poter veramente effettuare una delega efficace?
2. Come rendere chiari e quindi ottenere i risultati da ogni uomo della squadra?

In questo seminario ne svisceriamo gli aspetti fondamentali ma, soprattutto, dato il taglio pratico della nostra metodologia, ne mostriamo i vantaggi e il “COME APPLICARLA IN AZIENDA PER OTTENERE ANCORA MIGLIORI RISULTATI”.

Terzo Step:

Corso: PIANIFICARE L'ESPANSIONE

Imparare a tracciare la rotta verso i propri obiettivi

Molte volte l'imprenditore comincia un progetto con grande entusiasmo e piacere. La sua stessa azienda è nata da un'idea portata avanti con intensità, ed il suo sviluppo segue lo stesso iter, eppure, dopo un po', la capacità di essere propositivi sul mercato e vincere sembra calare.

Cosa avevate fatto per emergere? Quali erano quei piani vincenti che ormai sembrano non essere più efficaci? E come fare a farli realizzare anche dai nostri manager? Tutte le aziende hanno lo scopo di rendere la pianificazione una realtà, che comprenda ovviamente i risultati immaginati su carta. Le linee di produzione, i collaboratori, la gestione dei materiali grezzi, tutto gira attorno alla pianificazione.

Il management di successo consta di step ben precisi e verte sulla realizzazione dei progetti pensati "ai piani alti", omettere uno solo di quei passi può portare al fallimento o, quantomeno, a perdere quei vantaggi tanto importanti nel mercato di oggi. Ma ancor di più **"come fare a vincere nell'attuale mercato" è frutto di uno studio attento e della realizzazione dei piani correttamente redatti che possono guidare l'azienda fuori dal pantano dell'invisibilità.**

In questo corso affrontiamo il tema di "trasformare i vostri sogni in realtà" materializzando il vostro business plan, non facendolo restare solo uno strumento teorico ma rendendolo un vero supporto per la realizzazione dell'attacco al mercato.

Vengono trattati quindi i fondamenti della gestione della progettazione, (project management) e tutti quegli ingredienti misteriosi (a volte dati per scontati, come rendere l'intuito un supporto reale) così fondamentali per la conquista del mercato.



Quarto Step:

Corso: EFFICIENTE GESTIONE DEL TEMPO

Fai in modo che ogni sforzo conti. Scopri come fare più cose con meno sforzo, meno stress e in minor tempo, così che tu sia più di valore e possa guadagnare di più.

In questo mondo di computer ad alta velocità e linee di comunicazione rapidissime, i sistemi amministrativi antiquati non funzionano. Allora, come ci si può tenere al passo?

Macchine più veloci sono una soluzione. Ma non sono la soluzione completa.

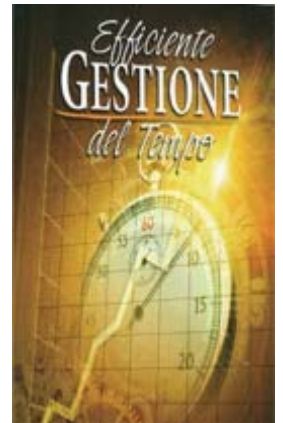
Dietro ad ogni macchina c'è una persona vera, viva.

Dietro a ogni azienda, organizzazione, gruppo o attività di successo, c'è qualcuno che sa almeno qualcosa di come si organizza e si pianifica.

Il Corso Efficiente Gestione del Tempo ti mostra come ottenere più cose fatte in un tempo minore, utilizzando i fondamenti dell'efficienza. Molte persone non hanno la minima idea di come farlo, questo corso te lo mostra.

In questo corso apprendrai:

1. Perché alcune persone lavorano duramente ma non ottengono granché di fatto, mentre altre persone possono realizzare moltissimo con molto meno sforzo.
2. Cosa vi fa perdere tempo sul lavoro, e come dimezzare il vostro lavoro ottenendo tuttavia più cose fatte.
3. Come stabilire una meta o pianificarla in passi semplici e fattibili, così da conseguirla con facilità.



Quinto step

Corso: TECNICHE AVANZATE DI VENDITA

Migliora la percentuale di chiusura

Questo corso tratta tecniche ed esercizi avanzati per migliorare il controllo della trattativa da parte del venditore così che faccia meno errori e possa concludere positivamente più chiusure.

Scopo del seminario: Il corso è un resoconto rivolto all'applicazione pratica delle caratteristiche e delle strategie dei venditori Top e come fare per svilupparle in se stessi. I venditori ottengono una maggiore carica e imparano ad operare in maniera più incisiva nei confronti del mercato.

Tematiche trattate:

- La trattativa di vendita sviluppata dai campioni.
- Come migliorare del 30% la propria percentuale di chiusura in fase di trattativa con nuovi clienti.
- "La logica fa pensare, le emozioni fanno agire": come usare questa massima per ottenere alti volumi di vendita.

Questa conoscenza è inestimabile per tutte le persone che operano nelle vendite



Sesto step

Corso: ESERCIZI AVANZATI DI VENDITA

Diventare un venditore TOP richiede "Esercizi"

Il corso è rivolto a rafforzare la capacità di **APPLICARE** ed avere dimestichezza con le varie tecniche avanzate di vendita. Il venditore rafforza la fiducia in se e migliora la convinzione necessaria in chiusura

Esercizi trattati:

- Come individuare i toni emozionali
- Come portare il cliente ad essere d'accordo
- Usare l'obiezione come ragione per comprare
- Aumentare la disponibilità del cliente

Questa conoscenza è inestimabile per tutte le persone che operano nelle vendite

L'esercitarsi continuamente è una caratteristica dei venditori TOP !!



Settimo step:

Corso: Direzione Vendite

Impara come avere più controllo dei venditori e causare ESPANSIONE

Il corso è rivolto a creare dei Direttori Vendite che conoscano a menadito le tecniche di gestione e controllo di qualunque tipo di venditore e portarlo ad un alto volume di vendite.

Tematiche trattate:

- Carattere del direttore Vendite. Come acquisire leadership sui venditori.
- Scopo e strumenti del Direttore Vendite che ha successo.
- Gestione dei risultati intermedi del venditore.
- Come dirigere i venditori al raggiungimento degli obiettivi.
- Identificare, far desiderare e far ottenere i Risultati.
- Tecniche di gestione per smuovere qualunque venditore.

Impara a creare venditori di successo



Ottavo step

Corso: INTERVENTI PERSONALIZZATI

Un ingrediente di un programma migliorativo sono gli interventi di coaching.

Durante un intervento di coaching, un consulente, per un periodo di tempo che varia dalle due alle quattro giornate a seconda delle difficoltà che superate, lavora singolarmente con la persona per allenarlo a superare tutte le problematiche emerse durante la fase di analisi.

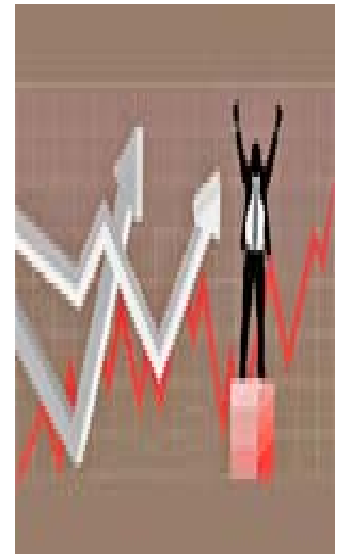
Generalmente l'intervento di coaching è condotto dopo i corsi con i colleghi.

Durante l'intervento di coaching, il consulente si presenta dal cliente con materiali specifici che gli illustrano quali sono le cause della sua situazione di demotivazione o di scarsa efficienza.

Questi vengono illustrati alla persona e poi comincia la fase di esercitazione e di applicazione pratica. Il consulente allena la persona fino ad ottenere un drastico miglioramento dell'efficienza e del livello di motivazione.

Le prime due giornate dello coaching sono consecutive e al termine delle due giornate la persona solitamente ha già avuto un netto miglioramento.

Il consulente lascia quindi alla persona un programma di lavoro e lo segue telefonicamente per assicurarsi che questo continui a mettere in pratica quanto è stato stabilito nel corso degli incontri



Questi sono i passi iniziali che vi consiglio di seguire. Durante il percorso se sarà necessario potremo variare la sequenza o aggiungere la partecipazione a corsi differenti.

VANTAGGI DEL PROGRAMMA:

1. Non si limita ad illustrare teorie ma fornisce numerosi strumenti pratici. Alla fine di ogni passo viene fornito all'imprenditore un semplice programma di attuazione degli strumenti appresi.
2. Il programma si basa su anni di esperienza nel settore sviluppo risorse umane e di conseguenza fornisce al manager gli strumenti e la conoscenza che i nostri consulenti applicano con successo in centinaia di aziende in tutto il mondo.
3. Ogni passo del programma ha un risultato ben determinato. Non si prosegue con il programma fino a che il cliente non ha ottenuto i pieni benefici del passo in questione.
4. I manager durante questo programma non ricevono solo informazioni, know how e strumenti, ma cambiano come persone. Diventano manager più competitivi, riescono ad affrontare lo stress e si rendono conto di riuscire a gestire situazioni che prima non erano all'altezza di affrontare.
5. Il programma si indirizza a quello che è il principale fattore di competitività aziendale in questa nuova era: L'uomo. Ed insegna al manager come gestirlo e farlo crescere. Di conseguenza mette il manager nella condizione di poter aumentare i profitti e la produttività.
6. Dopo la formazione si consiglia di far rifare il Test al personale coinvolto nel programma.