

CASE STUDY: AZIENDA DI DISPOSITIVI MEDICI

Il briefing.

Una rinomata azienda di dispositivi medici, leader nelle protesi dell'anca e del ginocchio, ha scelto Scotwork per potenziare le abilità di negoziazione dei suoi 250 responsabili delle vendite in tutta l'area EMEA. L'obiettivo era assicurare il successo della loro rivoluzionaria 'strategia di mercato e sostenere l'innovativa 'pricing strategy' che stavano sviluppando internamente. Questa partnership segna un passo avanti significativo nella loro missione di guidare il cambiamento nel settore dei dispositivi medici

La soluzione.

Per garantire un risultato più equo e redditizio nelle trattative sui nuovi prezzi con i loro clienti, i responsabili delle vendite hanno avuto bisogno di specializzarsi nelle loro competenze di negoziazione. Scotwork ha collaborato strettamente con il cliente per integrare una strategia di determinazione dei prezzi che includeva l'uso del prezzo, dei volumi e del mix di prodotti, insieme ad altre leve operative, nell'offerta formativa complessiva e nella creazione di playbook personalizzati.

Nell'arco degli ultimi anni del progetto, Scotwork ha fornito una serie di corsi di formazione mirati a sviluppare le abilità di negoziazione in linea con le specifiche del progetto. Questo approccio su misura ha permesso di dare un ancoraggio solido alle tecniche di negoziazione, fornendo gli strumenti necessari per affrontare anche le situazioni più complesse. L'obiettivo finale era fornire ai responsabili delle vendite il quadro necessario per negoziare in modo efficace e redditizio, adattando le strategie alle mutevoli dinamiche del mercato

FORMAZIONE SULLE COMPETENZE

- Revisione delle attuali capacità di negoziazione e dei risultati desiderati dell'iniziativa di formazione EMEA, con valutazione immediata e criteri di misurazione del ROI a 90 giorni dopo la formazione.
- Sviluppo di un metodo di rotazione dei gruppi per garantire la massima partecipazione alle sessioni di pratica applicata.
- La stesura e lo sviluppo di una soluzione di formazione di 2,5 giorni per tutta l'area EMEA, che sarebbe stata erogata da Scotwork nella lingua locale.
- Stesura e copy di casi specifici per il cliente con lo scopo fine di promuovere la rilevanza e il ritorno sull'investimento, personalizzati in base alle sfumature e alla cultura del mercato locale.
- Gestione dell'interfaccia tra i principali stakeholder, le loro società operative locali e la rete Scotwork, per garantire la coerenza e la qualità della fornitura.
- Revisione periodica (project management) con gli sponsor per garantire che l'apprendimento della formazione fosse interiorizzato.

Si tratta di un progetto in corso, incentrato sullo sviluppo di personalizzazioni su misura per ciascun mercato locale.

LINGUE:

TEDESCO

OLANDESE

SPAGNOLO

ITALIANO

INGLESE

FRANCESE

CECA

UNGHERESE

FASE 2:

MEDIO ORIENTE

Competenze tecniche utilizzate.

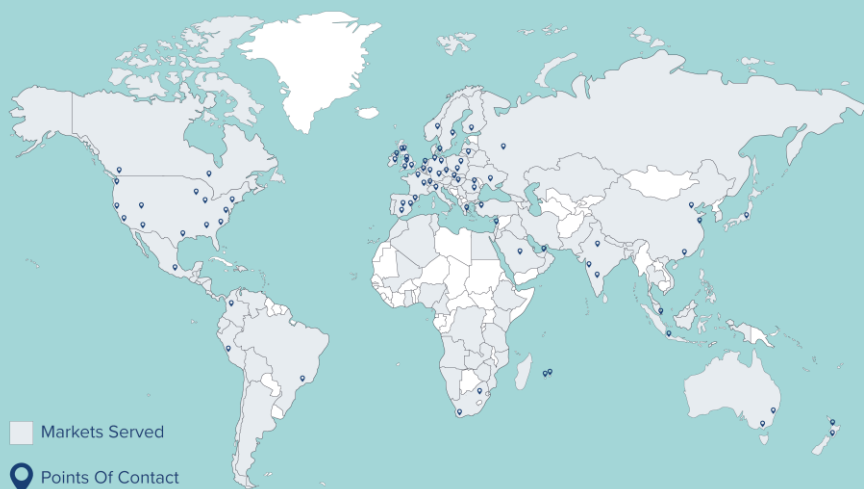
- Analisi dettagliata dei bisogni formativi del team e individuazione delle lacune nelle competenze di negoziazione
- Approfondimento del business del cliente, comprensione del mercato e identificazione degli obiettivi desiderati
- Definizione degli obiettivi di apprendimento e strategie per il loro raggiungimento
- Creazione di tecniche e materiali di formazione innovativi
- Progettazione su misura di materiali formativi e input per il cliente
- Implementazione di un metodo di rotazione dei gruppi per ottimizzare la partecipazione alle sessioni pratiche
- Elaborazione e sviluppo di casi di studio specifici per il cliente ed esercitazioni di gruppo
- Personalizzazione del materiale formativo per adattarlo ai mercati locali e alle diversità culturali
- Gestione del progetto a livello EMEA e cura delle relazioni locali
- Coordinamento delle attività amministrative pre/post e selezione delle sedi
- Gestione del progetto di roll-out EMEA e coordinamento dell'implementazione locale

Scotwork[®]

Informazioni su Scotwork

TRASFORMARE IL MODO IN CUI IL MONDO NEGOZIA

Scotwork ha arricchito le competenze di oltre 300.000 manager senior in 25 lingue diverse, affermandosi come la principale società di consulenza indipendente al mondo per la negoziazione, con presenza in 42 paesi. Collaboriamo con organizzazioni di tutte le dimensioni e settori. Forti di oltre 48 anni di esperienza, offriamo alle persone potenti strumenti di negoziazione che non solo trasformano le loro carriere, ma anche garantiscono un futuro prospero per le loro aziende



Australia
Belgio
Brasile
Canada
Cina
Colombi
a
Repubblica
Ceca
Danimarca
Finlandia
Francia
Germani
a
Grecia
Hong Kong SAR
Ungheria
India
Oceano
Indiano
Indonesia
Irlanda
Italia
Giappon
e
Lituania
Libano
Lussemburgo
Mauritius
Messico Paesi
Bassi Nuova
Zelanda
Norvegia
Polonia Isola
della Riunione
Romania
Russia
Singapore
Slovacchia
Sudafrica
Europa
sudorientale
Spagna
Svezia
Turchia
Ucraina
EAU
Regno
Unito
USA

Contattateci per saperne di più
Email info@scotworkitalia.com
www.Scotwork.it