

CASE STUDY: FMCG

SCOTWORK È L'AUTORITÀ MONDIALE IN MATERIA DI NEGOZIAZIONE



99.2%

RACCOMANDANO
SCOTWORK



95%

AUMENTO DELLE
PRESTAZIONI



300K+

PARTECIPANTI
SODDISFATTI



42

PAESI E
25 LINGUE

Il Brief.

Nel 2015 e nel cuore pulsante del mercato del 'fresh-food' italiano e internazionale, la divisione 'Distribuzione Moderna' di una prestigiosa azienda produttrice è confrontata con una sfida crescente. A causa della crisi nel canale GDO, l'azienda deve affrontare una pressione competitiva sui prezzi. Ancorata alla natura del loro business, la produzione non può essere ridotta nel breve periodo, imponendo un delicato equilibrio tra offerta e domanda.

La struttura della Divisione, piramidale, vede figure chiave come i National Account Manager (NAM) e i Key Account Manager. Questi professionisti svolgono un ruolo fondamentale, gestendo la negoziazione quotidiana al secondo livello e dirigendo una struttura operativa di supporto. La nostra storia si svolge nel cuore di questa sfida, un viaggio che incornicia l'incessante lotta per mantenere la competitività nel mercato del 'fresh-food', nonostante le difficoltà. Il nostro obiettivo è trasformare questa sfida in un'opportunità, usando le competenze e la strategia come strumenti per conquistare il futuro.

La soluzione.

Sin dal 2015, abbiamo intensificato la nostra dedizione nell'organizzare una vasta gamma di consulenze, dalla durata di un giorno fino a tre, presso le nostre sedi principali.

Ogni team inter-funzionale si impegna a organizzare almeno due iniziative di sviluppo delle competenze annualmente. Questi eventi vedono la partecipazione di vari ruoli professionali, dai NAM ai KAM, in un contesto variegato. Abbiamo sviluppato specifici casi di studio di negoziazione per ogni team, tenendo conto della ricchezza della diversità culturale e dei diversi interlocutori.

La nostra metodologia di consulenza si distingue per i seguenti approcci:

L'Azienda

con oltre 9000 dipendenti di 75 nazionalità e distribuzione in 70 Paesi ha chiesto a Scotwork Italia di ristrutturare il go to market attraverso una differente allocazione delle risorse della forza vendita e lo sviluppo di nuove competenze

A distanza di oltre 7 anni, continuiamo a lavorare con questa organizzazione sviluppando soluzioni per molti altri dipartimenti quali: quelli che gestiscono gli investimenti operativi, i direttori regionali e i reparti tecnici.

FORMAZIONE SULLE COMPETENZE

he mescola lezioni partecipative in aula e consulenze personalizzate, modellate sugli obiettivi specifici del gruppo e dell'individuo. Per i gruppi meno esperti, abbiamo puntato a strutturare un metodo che potesse diventare un linguaggio comune tra i membri. Tutti i gruppi hanno tratto vantaggio dall'utilizzo di registrazioni video, un metodo efficace per fornire feedback accurati e mirati, promuovere l'autovalutazione e favorire un apprendimento guidato da due tutor.

Scotwork raccomanda un rapporto di 6:1 tra partecipanti e tutor. Ciò rende questo metodo replicabile per qualsiasi gruppo di dimensioni multiple di 6.

COMPETENZE DI COACHING

"Con l'obiettivo ambizioso di trasformare i nostri senior in leader riconosciuti del settore, abbiamo ideato un metodo all'avanguardia. Scotwork Italia ha progettato un corso pilota di coaching intensivo della durata di due giorni, esclusivamente per queste figure chiave. Questo programma esclusivo si basa su una combinazione di metodologie di coaching affermate e il consolidato quadro di competenze di Scotwork, per assicurare il più alto livello di comprensione richiesto. Grazie a contenuti video, lezioni e libri di lavoro creati su misura, i partecipanti vengono guidati attraverso questo percorso di trasformazione.

Successivamente, abbiamo organizzato una serie di sessioni di brainstorming che hanno portato alla creazione di una strategia organizzativa approvata dalla Direzione. Questa strategia è stata poi messa in atto con i membri più junior del team, creando così un vero e proprio ancoraggio tra le diverse generazioni presenti in azienda

KPI SU MISURA

Scotwork Italia ha ricevuto l'incarico di sviluppare un set innovativo di KPI, parte di un progetto rivoluzionario che mira a rinnovare completamente i report pre e post-incontro, allineandoli agli obiettivi di efficienza ed empowerment stabiliti dalla Direzione. Abbiamo inoltre identificato un percorso di miglioramento personale per i NAM e KAM, proposto alla Direzione come elemento fondamentale nel processo di valutazione e sviluppo del personale.

Al di fuori dell'ambiente scolastico, Scotwork aumenta la comprensione e l'applicazione delle competenze acquisite durante la formazione in diversi modi:

STRUMENTI ONLINE

- Scriviamo un blog mensile per illustrare le questioni chiave e gestiamo un servizio di follow-up per tutti i partecipanti offrendo servizi di consulenza.
- Per i partecipanti a Scotwork è disponibile online una selezione di suggerimenti sulle competenze fondamentali rivolte al pubblico pubblicitario.
- L'applicazione Scotwork offre anche uno strumento di diagnostica digitale per i problemi di negoziazione più comuni. Scotwork gestisce una comunità di ex allievi attiva e vivace.

TERRITORI:

EUROPA

I risultati.

Sei settimane post-consulenza, abbiamo somministrato un sondaggio approfondito a tutti i partecipanti, allo scopo di misurare il valore diretto della nostra attività sulle loro trattative attive. Abbiamo valutato i KPI includendo l'incremento del valore delle trattative, la riduzione dei tempi per giungere all'accordo e l'effetto positivo sulle relazioni interpersonali.

I miglioramenti dimostrati e il processo autoconsistente hanno fatto sì che l'azienda abbia proceduto a diffondere l'approccio ad altre strutture funzionali

I risultati delle trattative dopo la formazione sono monitorati attraverso un processo inserito nel CRM di Scotwork ed il ROI misurato si è dimostrato in linea con il 1.300% entro tre mesi dalla formazione.

In seguito al successo dell'iniziativa sono stati realizzati tre ulteriori sviluppi.

Corso che ti insegna i tuoi limiti e ti aiuta a superarli. Molto utile per la gestione quotidiana del nostro lavoro e per la vita personale

Testimonianza

ROI del 1.300% entro tre mesi
dalla formazione

Un percorso di sviluppo nell'organizzazione

In seguito al successo dell'iniziativa sono stati realizzati **tre ulteriori sviluppi**.

Il primo è consistito nell'estensione della formazione ai direttori di regione per la gestione dei loro team di 15/20 persone ciascuno.

Il secondo ha permesso di sviluppare un approccio completamente innovativo e personalizzato per il team che si occupa di gestire gli investimenti.

Infine **il terzo** è stato rivolto ai tecnici specialisti, sia veterinari che specialisti di mercato, che hanno un ruolo chiave nella gestione dei partner.

Competenze tecniche che sono state utilizzate

- Ricerca per identificare i requisiti fondamentali e le esigenze di formazione
- Sviluppo di un calendario su misura per massimizzare il valore del tempo dedicato e ridurre al minimo il tempo sottratto al supporto ai clienti.
- Applicazione dei concetti in scenari reali
- Capacità di presentazione
- Capacità di facilitazione
- Capacità di influenza
- Accordo su un quadro di competenze da applicare alle abilità di base del servizio.
- Modulo per la formazione dei coach interni quali generatori di crescita all'interno dei team della società.

Informazioni su Scotwork

TRASFORMATE IL MODO IN CUI IL MONDO NEGOZIA

Scotwork ha formato oltre 300.000 senior manager in 25 lingue. Siamo cresciuti fino a diventare la prima società di consulenza indipendente al mondo in materia di negoziazione, operando in 42 Paesi. Lavoriamo con organizzazioni grandi e piccole in tutti i settori. Dopo più di 48 anni, siamo ancora un "Affare Vero"

Australia
Belgio
Brasile
Canada
Cina
Colombia
Repubblica Ceca
Danimarca
Finlandia
Francia Germania Grecia

Hong Kong SAR
Ungheria
India
Oceano Indiano
Indonesia
Irlanda
Italia
Giappone
Lituania
Libano

Lussemburgo
Mauritius
Messico
Paesi Bassi
Nuova Zelanda
Norvegia
Polonia
Isola della Riunione
Romania
Singapore

Slovacchia
Sudafrica
Europa sudorientale
Spagna
Svezia
Turchia Ucraina
EAU Regno Unito
USA

Contattateci per saperne di più Email

info@scotworkitalia.com

scotwork.it

Scotwork[®]