

Profiles Kft.

Székely Gábor úr részére

A 7 fős értékesítési csapat kompetencia felmérése (Profil XT) a vezetői feladatok újragondolását eredményezte, amelynek nyomán átszerveztük a csapatot és a területfelosztást.

A felmérések objektíven megmutatták, hogy a csapat számára rendkívül fontos a pozitív kommunikáció, mert természetüknél fogva inkább óvatosak, tartózkodók a változással szemben.

Nehéz volt őket motiválni, de nem tudtuk, mi az oka pontosan. A felmérések segítségével ma már konkrétan tudjuk, kihez mi a kulcs, amely segít az egyes munkatársak lelkesítésében, elkötelezettségük fenntartásában. A területi vezető elmondása szerint: „elkezdtem az embereket más szemmel nézni”.

A területi képviselők motiváltabbá váltak, felismerték, hogy a változások pozitív oldalát nézve először olyan lépés is sikerrel járhat, amelyet a Profiles felmérések és együttműködést megelőzően nem vállaltak volna.

A legkézzelfoghatóbb változást a kereskedelmi igazgatóknál tapasztaltunk, aki a területi képviselőkkel építőbb, közvetlenebb visszajelzésekkel gazdagított kapcsolatot alakított ki.

A projekt zárását követően 40%-os forgalmonövekedést értünk el az előző év azonos időszakához képest.

Pulay Balázs
ügyvezető
Cardex Európa Kft.

További információ,
kipróbálási lehetőség:

info@pih.hu

T.: 06 1 200 6876



Profiles Kft. Kelt: Bpest, 2012-04-03

Székely Gábor úr részére

A 7 fős értékesítési csapat kompetencia felmérése (Profil XT) a vezetői feladatok újragondolását eredményezte, amelynek nyomán átszerveztük a csapatot és a területfelosztást. A felmérések objektíven megmutatták, hogy a csapat számára rendkívül fontos a pozitív kommunikáció, mert természetüknél fogva inkább óvatosak, tartózkodók a változással szemben. Nehéz volt őket motiválni, de nem tudtuk, mi az oka pontosan. A felmérések segítségével ma már konkrétan tudjuk, kihez mi a kulcs, amely segít az egyes munkatársak lelkesítésében, elkötelezettségük fenntartásában. A területi vezető elmondása szerint: „elkezdtem az embereket más szemmel nézni”.

A területi képviselők motiváltabbá váltak, felismerték, hogy a változások pozitív oldalát nézve először olyan lépés is sikerrel járhat, amelyet a Profiles felmérések és együttműködést megelőzően nem vállaltak volna.

A legkézzelfoghatóbb változást a kereskedelmi igazgatóknál tapasztaltunk, aki a területi képviselőkkel építőbb, közvetlenebb visszajelzésekkel gazdagított kapcsolatot alakított ki. A projekt zárását követően 40%-os forgalmonövekedést értünk el az előző év azonos időszakához képest.


Pulay Balázs
ügyvezető
Cardex Európa Kft.