

Leading for Recovery | Virtual Event

Parteneri și clienți mai loiali prin simplificare

3 Iunie | 16:00-17:30



Răzvan Botezatu

Senior Consulting
Associate
Human Invest



Ionuț Crăciun

Coffee and Premium Spirits
Sales Manager
Coca-Cola HBC



Ovidiu Tunaru

Business Executive Officer
Nestle Professional Romania,
Bulgaria and Adriatic Region



Viorel Panaite

Managing Partner
Human Invest



Agenda pentru azi

- Sa ne cunoastem
- **Progresele si lectiile** voastre (conversatii in grupuri)
- **Studii de caz** reale cu invitatii nostri de la Nestle si Coca Cola HBC
- **Simplificare si convergenta** - un proces de lucru in echipa ce vine dupa etapa in care am fost in foarte multe directii
- **Concluzii**

Mod de lucru impreuna



Fii prezent: camera “on”; microfonul “off”.



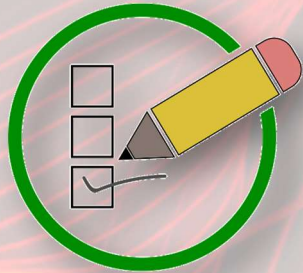
Chat pentru intrebari, observatii, comentarii, raspunsuri.



Vom lucra inclusiv in Breakout Rooms.

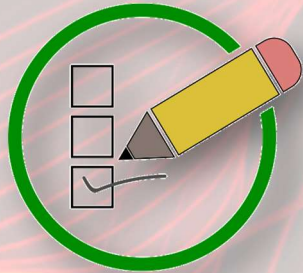


Interventii scurte si la subiect.



Sondaj

“In ce masura simplificarea unor activitati si procese legate de vanzari te-ar ajuta sa te concentrezi mai bine asupra clientilor si partenerilor?”



Sondaj

“Cat de pregatit te simti sa realizezi un proces de simplificare al activitatilor, cu impact direct in cresterea vanzarilor/activitatilor pe care le desfasori?”



Conversatii in Grupuri - 5 min/persoana-

“Povesteste un exemplu din ultimele 3 luni in care ai simplificat ceva din activitatea profesionala, cu impact pozitiv asupra unui client/partener”



Conversatii in Grupuri - invitatie la dialog -

3-4 exemple de actiuni cu impact.
In paralel notati pe chat.



Panel



Ionuț Crăciun

Coffee and Premium Spirits
Sales Manager
Coca-Cola HBC



Ovidiu Tunaru

Business Executive Officer
Nestle Professional Romania,
Bulgaria and Adriatic Region



Panel



Ionuț Crăciun
Coffee and Premium Spirits
Sales Manager
Coca-Cola HBC



Ovidiu Tunaru
Business Executive Officer
Nestle Professional Romania,
Bulgaria and Adriatic Region

Concluzia centrala a panelului:

Solidaritatea aratata in perioade dificile creste loialitatea angajatilor, a partenerilor si a clientilor

Darrell Rigby, Partner in Bain & Company, in articolul din Harvard Business Review, "Moving Upward in a Downturn", autor "Winning in Turbulence" – Protect & Grow Customer Loyalty:

"Treat your stakeholders like fellow combatants who happen to be stuck in the same foxhole".

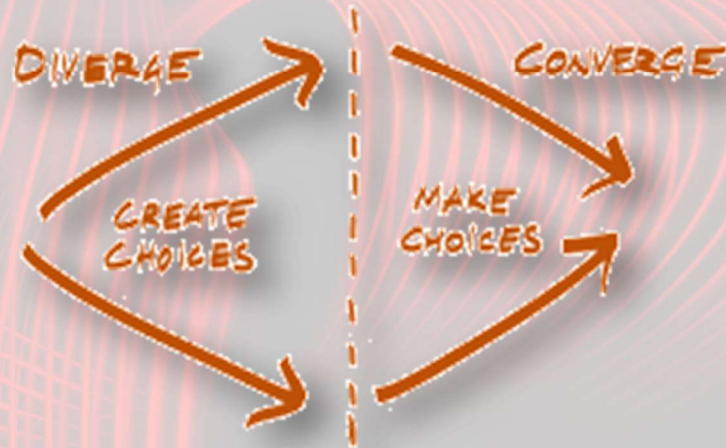


Panel

Alte idei cheie de la invitati:

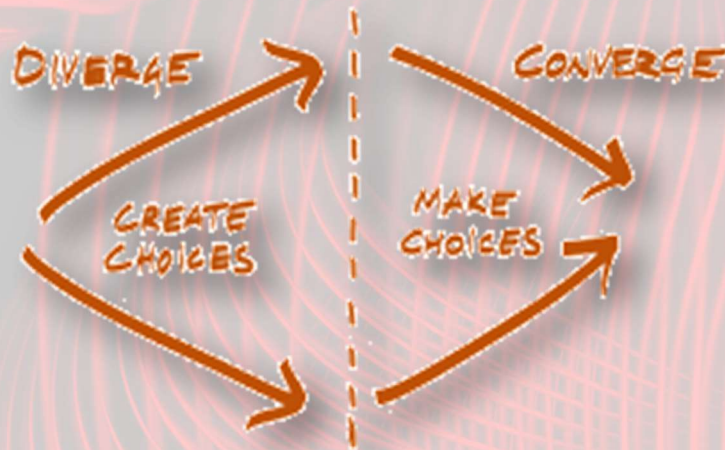
- Suntem in continuare intr-un mediu foarte impredictibil si plin de incertitudine: pentru societate, pentru companii, pentru consumatori, mediu in care cuvantul cheie pentru companiile slab capitalizate este “supravietuirea”.
- Organizatiile invitatilor investesc resurse relevante pentru a-si sustine in aceasta perioada partenerii de business, au inventat solutii noi si au fost mult mai flexibile in strategii;
- Simplificarea proceselor si a procedurilor interne a dus la cresterea vitezei de decizie, in folosul partenerilor, a clientilor si a consumatorilor;
- E nevoie sa fim acolo unde sunt clientii nostri – prin digitalizare, prin servicii noi;
- Vor fi schimbari majore in comportamentul consumatorilor, inca nu s-au asezat lucrurile
- In a 2-a parte a anului preocuparea va fi pe cresterea eficientei, pe continuarea doar a ceea ce se dovedeste a fi relevant, pe simplificarea proceselor;
- S-au accelerat procesele si actiunile de digitalizare care trenau
- Competente cheie pentru viitor: flexibilitate, agilitate, a realiza mai mult cu mai putine resurse, a sti sa lucrezi intr-un mediu impredictibil si sub presiune, competente de auto-reglare.

Simplificare si Convergenta



Simplificare si Convergenta

intrebari de ghidare intr-o sesiune de echipa



In etapa “Convergenta”

1. Ce merge si ce nu merge bine din actiunile prin care ne sustinem clientii? Care sunt procesele pe care le facem pentru ca “asa s-au facut mereu lucrurile aici”, dar nu aduc valoarea pentru clientii si partenerii nostri?
2. Ce simplificari facute ne aduc deja progresele pe care le urmarim in relatie cu ei? Ce impact pozitiv ne-au adus?
3. Ce criterii comune de simplificare a proceselor observam?
4. Din ceea ce functioneaza bine, ce putem multiplica si in cazul altor procese?
5. Cum monitorizam si cum adaptam din mers acest proces?

Simplificare si Convergenta

Human Invest va poate ajuta cu:

Ajutam managerul de vanzari in simplificarea activitatilor si focus pe generare de vanzari, prioritizand activitatile relevante si optimizand si eficientizand procesele.

Pentru identificare oportunitati de optimizare si crestere cu impact pozitiv asupra clientilor si partenerilor.

Facilitare de
tip coaching
(de echipa sau
individual)

Coaching 1/1
si mentoring

'A doua
opinie'

Coaching si
consultanta

Opinie avizata de la un specialist, lucru pe o tema relevanta pentru a imbunatati o actiune/proiect/initiativa/ activitate, etc.

Support pentru construirea unui business case.

Va multumim!



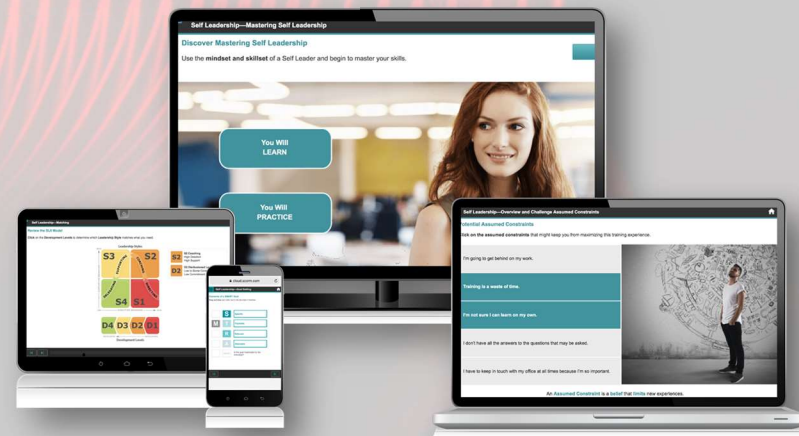
Razvan Botezatu

Senior Consulting Associate
Human Invest



Viorel Panaite

Managing Partner
Human Invest



Blanchard®
ROMANIA

Training the World's Best Managers™

HumanInvest
Leadership • Cultural Change • Teams