



SALES LEADER NAVIGATOR

O sucesso de qualquer organização dedicada à actividade das vendas – e da sua força de vendas – é largamente influenciada pela qualidade e eficácia da sua liderança. As organizações de vendas podem mudar o seu futuro desenvolvendo os seus talentos de liderança de modo a irem ao encontro das necessidades actuais e futuras. O *Sales Leader Navigator* ajuda os seus talentos de liderança a fazer o diagnóstico do estado actual das necessidades, orienta o desenvolvimento do investimento para uma máxima eficácia e apoia um ambiente onde a aprendizagem para melhor “liderar a força de vendas e gerir o processo de vendas” é uma parte da função do líder das vendas.

O *Sales Leader Navigator* faz o diagnóstico da situação actual dos seus líderes de vendas em termos dos quatro papéis do Modelo Integrado de Liderança de Vendas. Este instrumento de *feedback* de 360 graus também avalia o impacto que os seus líderes de vendas estão a ter na eficácia do processo de vendas.

Modelo Integrado de Liderança de Vendas



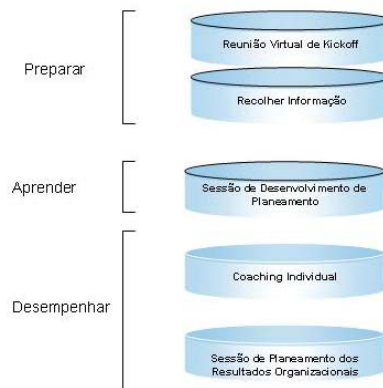
Este programa é facilmente configurado para incluir diferentes combinações de competências nas funções de forma a descrever melhor o ambiente e a estrutura específicos da sua liderança de vendas.

PROPOSTA DE VALOR

O *Sales Leader Navigator* é uma ferramenta de *feedback* de diagnóstico que ajuda a melhorar a liderança nas vendas da sua organização. Acrescenta valor aos líderes ao claramente evidenciar o que estes necessitam para se desenvolverem. Este programa mostra os *gaps* entre a globalidade dos talentos de liderança que a organização possui e talentos de liderança que ela necessita. Este *gap* ajudará a planear um caminho para a eficácia total do desenvolvimento do investimento da liderança. Para os líderes de vendas é fundamental estarem conscientes das suas forças e fraquezas para que desenvolvam uma liderança mais eficaz.

ABORDAGEM

O *Sales Leader Navigator* é flexível quanto à configuração e customização (opcional), à recolha de informação através do *feedback*, ao planeamento e nos passos seguintes. A implementação inicia-se com uma reunião Virtual de Kickoff para estabelecer expectativas, criar alinhamento e definir prazos. O processo de recolha de *feedback* utiliza normalmente a internet e a própria Sessão de Desenvolvimento de Planeamento pode ser pessoal ou em formato webcast.



Após a Sessão de Planeamento de Desenvolvimento (opcional) é recomendado o *Coaching Individual*. Esta opção pode fornecer uma grande variedade de actividades de desenvolvimento para ajudar os líderes a crescer ao mais alto nível. Na Sessão de Planeamento dos Resultados Organizacionais, são reportadas tendências agregadas para auxiliar a sua organização a basear em factos as suas prioridades de investimentos de desenvolvimento.

A Wilson Learning possui uma capacidade muito flexível para instrumentos como o *Sales Navigator*, customizando e entregando mais de 400.000 relatórios em menos de um ano.



RESULTADOS POR ETAPAS

<i>Etapa</i>	<i>Resultado</i>
<p><i>Configuração e Customização (Opcional)</i></p> <p>Selecione o sub-conjunto de perguntas mais apropriado da base de dados das 76 competências e elementos de carácter para criar as prioridades mais adequadas ao nível e necessidades dos líderes de vendas. Também pode aumentar e modificar o modelo e perguntas para incluir comportamentos de liderança exclusivos.</p>	Adaptação de necessidades exclusivas e/ou integração com modelos de competências existentes.
<p><i>Reunião Virtual de Kickoff</i></p> <p>Envolva participantes, gestores e administrador num curto webcast para estabelecer expectativas e responder a questões.</p>	Clareza no objectivo, processo e recompensa pela participação.
<p><i>Recolha de Feedback</i></p> <p>Envie um E-mail com pedidos de feedback aos participantes e respectivos avaliadores, monitorize as taxas de resposta e envie os <i>lembretes que forem necessários</i>. Forneça status de acesso em tempo real à ligação ao cliente.</p>	Participação máxima e oportuna.
<p><i>Sessão de Desenvolvimento de Planeamento</i></p> <p>Tanto pessoalmente como via webcast, acompanhe pequenos grupos através dos relatórios de <i>feedback</i> para assegurar que todos compreendem as mensagens importantes. Ajude os participantes a decidirem sobre o desenvolvimento das prioridades e assinala o caminho na direcção do desenvolvimento dos recursos.</p>	Ter consciência das suas forças e necessidades de desenvolvimento. Obter motivação e orientação para o desenvolvimento.
<p><i>Coaching Individual (Opcional)</i></p> <p>Forneça um período de tempo pré-definito para disponibilizar um treino para indivíduos que possam necessitar de mais ajuda ou apoio.</p>	Taxa elevada de sucesso no desenvolvimento.
<p><i>Sessão de Planeamento de Resultados Organizacionais</i></p> <p>Forneça um <i>briefing</i> (normalmente via webcast) aos accionistas seniores para relatar as tendências agregadas e resultados acerca das necessidades de desenvolvimento nos diversos níveis da organização.</p>	Ter capacidade de criar prioridades no desenvolvimento de investimentos baseadas nos factos.

DESENVOLVIMENTO CONTÍNUO

Os líderes de vendas planeiam e dão prioridade ao seu desenvolvimento contínuo como parte do processo de feedback. Os líderes de vendas recebem recomendações específicas de como podem desenvolver mais eficazmente as suas capacidades no formato de actividades *on the job* e de cursos de formação. Em complemento, o parceiro da Wilson Learning, BusinessBookReview.com, providencia aos líderes de vendas recomendações orientadas, em relação aos livros de negócio mais recentes.

RELATÓRIO ORGANIZACIONAL

Os resultados são combinados num ou mais relatórios para demonstrar os padrões e forças actuais e as necessidades de desenvolvimento para a população dos líderes de

vendas. Como parte do nosso serviço padrão, apresentamos esses resultados num *briefing* the webcast para os líderes seniores, como descrito acima. Muitas organizações utilizam este relatório como análise de necessidades para atingirem os seus recursos de desenvolvimento onde eles são mais necessários. Como opção, os relatórios podem ser criados para diversos sub-grupos da organização, a fim de obter uma leitura exacta das necessidades específicas de desenvolvimento dos líderes de um departamento ou divisão.

O *Sales Leader Navigator* pode ser customizado de modo a reflectir o vosso ambiente e prioridade de negócio e integrado com os vossos processos existentes.