

ZBUDUJ EFEKTYWNOŚĆ





Kim jesteśmy?

SYNERIC jest firmą doradczą. Nasza aktywność koncentruje się wokół organizacji i działania sprzedaży oraz zasobów ludzkich. Synergię wprowadzamy dzięki zastosowaniu prostych i jednocześnie innowacyjnych metod i narzędzi

Na Sprzedaż patrzymy całościowo: na procesy, organizację, ludzi. Usprawniamy procesy, dbamy o dopasowanie ludzi, pracy i organizacji. Dążymy do tego, aby organizacje naszych klientów działały spójnie, jak jeden harmonijny i zdrowy organizm, którego Sprzedaż jest integralną częścią.

Realizujemy projekty doradcze i wdrożeniowe. Ze względu na zgłaszane przez naszych klientów potrzeby coraz częściej w naszej ofercie pojawiają się także szkolenia.

Jesteśmy oficjalnym przedstawicielem firm PI Worldwide oraz Humanostics w Polsce.

Motywacja i zachowania a skuteczne zarządzanie zmianami

24 i 25 stycznia 2012 to były 2 dni pod znakiem motywowania i komunikacji.
We współpracy z **Komitetem ds. Jakości Usług Finansowych**
Związku Banków Polskich przeprowadziliśmy warsztaty :
„Motywacja i zachowania a skuteczne zarządzanie zmianami”.



Skuteczne zarządzanie zmianami wymaga:

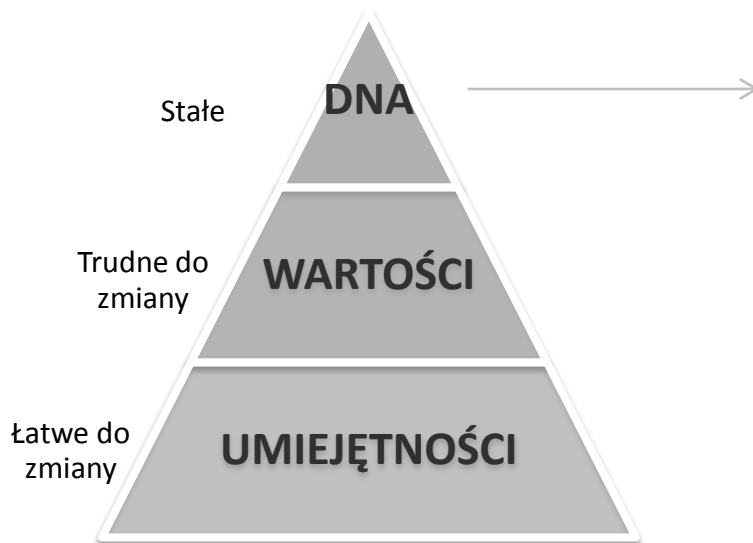
zdolności komunikowania się, przekonywania, konstruowania zespołów oraz oczywiście wiedzy profesjonalnej.

W czasie tych 2 dni 30 menedżerów z czołowych polskich banków wspólnie z nami pracowało nad tym jak:

- dobierać formę i treść komunikatu do odbiorcy,
- dobierać członków zespołu: siła różnorodności mocnych stron,
- dbać o motywację w zespole.

Dopasowanie a efektywność

Każdą osobę można opisać poprzez pryzmat jej **osobowości (DNA)**, **kultury i wartości**, oraz **kompetencji i umiejętności**.



Dopasowanie do stanowiska pracy **pozwała zwiększyć efektywność** poprzez doskonalenie Umiejętności.

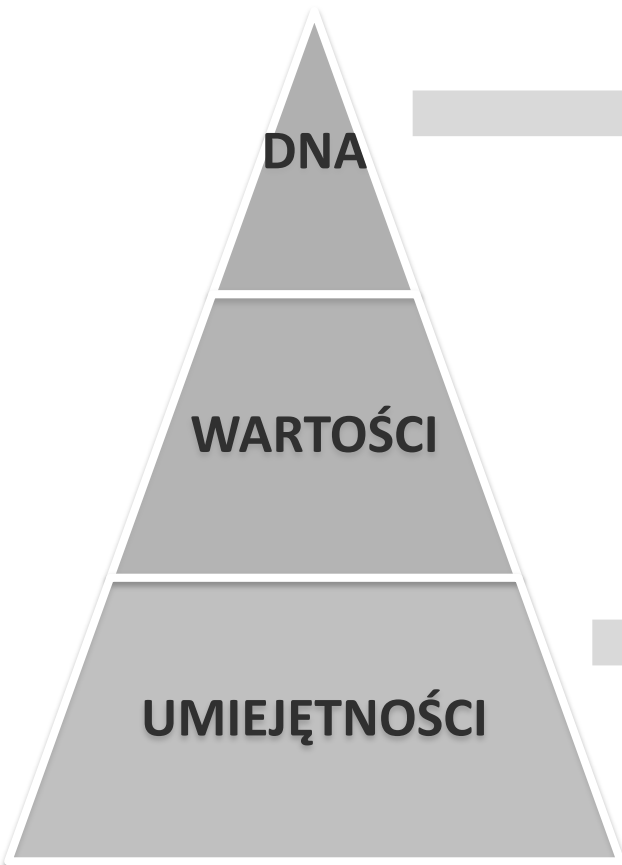
Braku Dopasowania nie można skompensować.

Jeden niezaangażowany pracownik kosztuje polską firmę rocznie 29 000zł * .
Brak zaangażowania to najczęściej wynik niedopasowania do stanowiska pracy i braku dobrej komunikacji z przełożonym.

* Gazeta Wyborcza 23.01.2012

D x U = E
(Dopasowanie x Umiejętności = Efektywność)

Jak budować efektywność?



PI[®] bada zachowania i motywacje kandydata, pozwala określić wymogi stanowiska. PI[®] wprost **przekłada się na Dopasowanie**.



PLI[™] bada umiejętności poznawcze. Pozwala określić jak szybko będzie **zwiększał się poziom Umiejętności**.



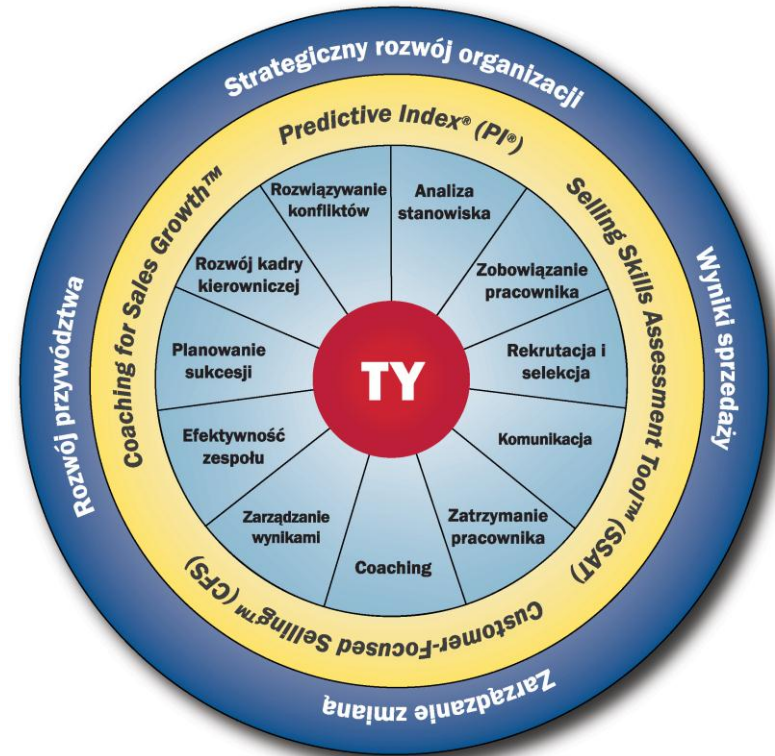
SSAT[™] bada kluczowe kompetencje sprzedażowe w 5 obszarach. Określa aktualny poziom **Umiejętności**.



CFS[™] to trening rozwijający umiejętności sprzedażowe w oparciu o wyniki SSAT.

PI[®], czyli Predictive Index[®] w skrócie

- badanie motywacji i zachowań ludzi w ich środowisku pracy
- badanie wymogów behawioralnych stanowiska pracy
- korelacja profili PI z wynikami pracy (np. DNA sprzedawcy)
- wspiera kluczowe procesy w firmie
- wysokie standardy w zakresie rzetelności (spójności i powtarzalności pomiarów, *ang. reliability*), trafności (precyzji pomiarów, *ang. validity*) oraz neutralności
- 100 firm z Globalnej Listy 500 magazynu Fortune korzysta z rozwiązań PI



PI[®] pozwala managerom lepiej zrozumieć własne zachowania i reakcje, a przez to lepiej rozumieć reakcje i potrzeby innych.

Dzięki PI[®], managerowie skuteczniej motywują i komunikują się.

PI[®] - studium przypadku

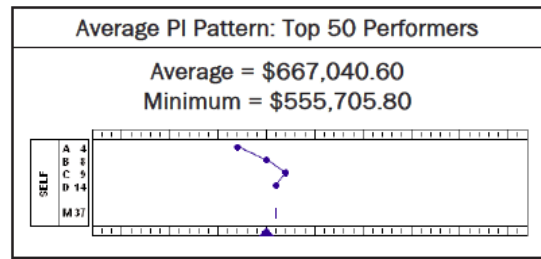
Firma: instytucja finansowa oferująca karty kredytowe wraz z usługami dodatkowymi dla klientów indywidualnych i biznesowych

Stanowisko: Specjalista ds. Obsługi Klienta, Call Center- rozmowy przychodzące (wielkość próby: 221 osób)

Parametry oceny: wielkość sprzedaży w okresie 4 mies. przypadająca na danego pracownika

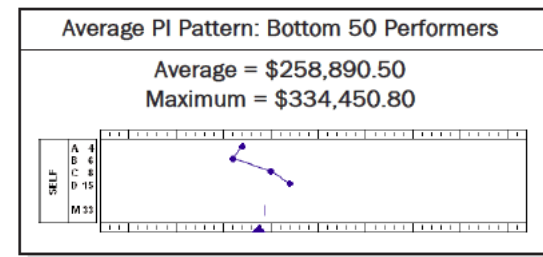
50 NAJLEPSZYCH

Średnia sprzedaż: 667 040 USD
Minimalna sprzedaż: 555 705 USD



50 NAJSŁABSZYCH

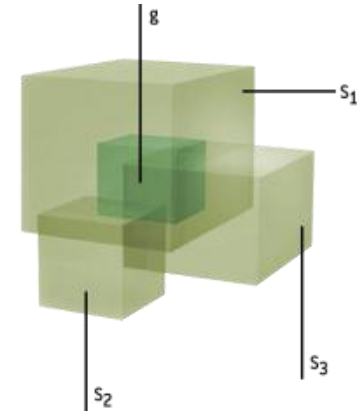
Średnia sprzedaż: 258 890 USD
Maksymalna sprzedaż: 334 450 USD



Przeciętne wyniki najlepszych Specjalistów były 2 razy wyższe niż maksymalne wyniki najslabszych. Znajomość profilu skutecznego sprzedawcy pozwala budować wzrost sprzedaży poprzez dobór pracowników.

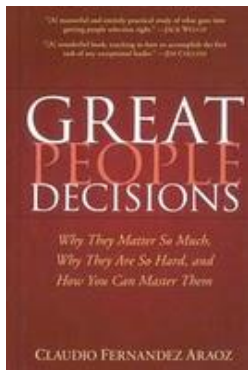
Professional Learning Indicator™ (PLI™)

- PLI bada ogólne umiejętności poznawcze (tzw. czynnik g)
- 50 pytań
- Dynamiczne tworzenie testu- kilka tysięcy wersji
- Czas: 12 minut
- Neutralny kulturowo



Czynnik g to jednolity wskaźnik inteligencji, łączy 3 poziomy umiejętności poznawczych

(źródło: Ch. Spearman, 1904, 1923, 1927)



”...Kiedy zatrudnia się pracowników, którzy nie mieli wcześniej doświadczeń w danym obszarze, jedynym najważniejszym wskaźnikiem ich przyszłej efektywności i nauki są ogólne umiejętności poznawcze (*ang. general mental ability- GMA*)...”

”...IQ jest w istocie ważne, ponieważ wybrane podstawowe umiejętności poznawcze mierzone przez testy inteligencji (takie jak pamięć i wnioskowanie) są niezbędnymi warunkami dla efektywności ...”

Great People Decisions, Claudio Fernandez Arazo, Global Executive Committee, Egon Zehnder

SSAT™ – badanie umiejętności sprzedażowych



- Badanie kompetencji sprzedażowych w 5 kluczowych obszarach
- Precyzyjne dane pozwalają ocenić potencjał do rozwoju na poziomie indywidualnym, zespołowym i całej organizacji
- Dopasowanie do różnych struktur sprzedaży (np. call centre, sprzedaż detaliczna, sprzedaż korporacyjna)

CFS™ – trening umiejętności sprzedażowych

- CFS™, czyli Sprzedaż Zorientowana na Klienta (ang. *Customer Focused Selling*)
- 1 lub 2 dniowy intensywny program rozwoju kompetencji sprzedażowych w 5 kluczowych obszarach
- Odpowiada na kluczowe obszary wskazane w badaniu SSAT
- W połączeniu z badaniem SSAT pozwala skutecznie monitorować wzrost poziomu kompetencji
- CFS™ został wyróżniony przez magazyn Selling Power jako jeden z 10 najlepszych programów rozwojowych dla sprzedaży na świecie w 2010r.



Rekrutacja



- Motywacje i zachowania
- Dopasowanie do stanowiska
- Profil skutecznego sprzedawcy



- Ogólne umiejętności poznawcze
- Szybkość uczenia się (rozwijania kompetencji)



- Poziom umiejętności sprzedażowych



Codziennie zarządzanie

- Komunikacja i motywowanie
- Coaching
- Rozwój talentów
- Wewnętrzna rekrutacja

- Rozwijanie talentów
- Wewnętrzna rekrutacja

- Programy rozwojowe
- Monitorowanie poziomu umiejętności sprzedażowych

- Rozwój umiejętności sprzedażowych

A large, semi-transparent background image of a man in a dark suit and white shirt, smiling broadly and looking slightly to the right. The image is faded to allow text to be overlaid.

Budujmy efektywność

Karolina Niesiobędzka- Rogatko
kom.795 57 11 57
mail: karolina.rogatko@syneric.pl

www.syneric.pl