



MERCURI
international

MERCURI INTERNATIONAL

Celemi in Mercuri International

Nadgradnja prodaje na podlagi vrednosti

“To ni bilo klasično predavanje. V živo smo lahko spremljali, kako finančne odločitve ustvarjajo konkretne učinke pred našimi očmi. Simulacija Apples & Oranges nam je jasno pokazala, kako lahko sprememba na enem delu podjetja sproži verižno – včasih celo eksplozivno – reakcijo drugje v podjetju.”

- Regionalni direktor prodaje ACL Bernie Macht

Pogovor o poslovnih financah s finančnimi strokovnjaki

Ko prodajaš rešitve za analitiko revizij in podatkov finančnim strokovnjakom v nekaterih vodilnih svetovnih podjetjih, je dobro razumevanje osnov poslovnih financ nepogrešljivo.

Tak primer je podjetje ACL Services, Ltd., vodilni globalni ponudnik tehnologij za analitiko revizij, ki se ponaša z izjemno bazo strank: s 70% podjetij s seznama Fortune 500, 75% podjetij s seznama Global 500, z vsemi podjetji iz skupine Big Four in s stotinami lokalnih, regionalnih in državnih javnih ustanov. Čeprav podjetje svoje rešitve prodaja neposredno finančnim direktorjem, strokovnjakom za skladnost poslovanja in revizorjem, člani ACL-jevega globalnega prodajnega tima nimajo vedno finančnega ozadja.

“Splošne povratne informacije s programa so pokazale, da je simulacija Apples & Oranges prodajnim timom ne le pomagala pri njihovem delu, temveč jim je omogočila tudi bistveno boljše razumevanje »jezika financ«. Prodajni tim podjetja ACL je zahtevna skupina, katero je težko navdušiti, saj praviloma ni naklonjena usposabljanjem. Apples & Oranges pa jim je odkril veselje do učenja in ji pomagal, da je na usposabljanje začela gledati z drugačnimi očmi.”

- Vodja učenja in razvoja ACL ga. Darnbrough

ACL Services, Ltd., vodilni globalni ponudnik tehnologij za analitiko revizij, sodeluje z izjemnim krogom strank: s 70% podjetij s seznama Fortune 500, 75% podjetij s seznama Global 500, z vsemi 4 največjimi revizijskimi hišami (Big Four) in s stotinami lokalnih, regionalnih in nacionalnih javnih institucij.

V pogovorih smo se osredotočili predvsem na ga. Darnbrough, vodjo učenja in razvoja v podjetju ACL. Z njo smo razpravljali o tem, kako je inovativna in praktično zasnovana izkušnja Celemi Apples & Oranges udeležence postavila pred izziv, da z izvajanjem različnih finančnih in strateških nalog izboljšajo finančni položaj simuliranega podjetja.





Po besedah ga. Darnbrough, vodje učenja in razvoja v podjetju ACL, so bile v prodajnih timih prisotne nekatere razširjene napačne predstave o financah. "Prodajniki se včasih dojemajo zgolj kot ustvarjalci prihodkov, ne pa tudi kot strošek podjetja. Zato pogosto prehitro posegajo po popustih pri izdelkih in storitvah. Ključno je bilo, da moj tim jasno razume razliko med cenovno usmerjeno prodajo in prodajo na podlagi vrednosti – slednja pa našim strankam daje bistveno več razlogov za nakup naših rešitev."

"Vedeli smo, da želijo spremeniti miselnost prodajnega tima, kar je zahtevna naloga," dodaja John Edmondson iz podjetja JTe Management, Inc.. "ACL je potreboval način, kako ustvariti trajen vtis in zagotoviti, da vsi jasno razumejo razliko med cenovno usmerjeno prodajo in prodajo na podlagi vrednosti. Najbolj učinkovit način za spremembo miselnosti je osebna izkušnja – in Celemi Apples & Oranges je bil za to idealna rešitev."

– G. Edmondson, JTe Management, Inc

Predlagana rešitev in akcijski načrt

Da bi odpravila zaznано vrzel, je ga. Darnbrough raziskala različne možnosti finančnega usposabljanja, pri čemer se je želela izogniti klasičnim učilniškim pristopom, ki temeljijo na PowerPoint diaporojekcijah. "To je skupina, ki jo je težko pritegniti," pojasnjuje. "V preteklosti so trenerji pogosto opazali, da so prodajniki med usposabljanji sprejemali klice ali predčasno odhajali na že dogovorjena srečanja s strankami."

Rešitev, za katero se je ACL na koncu odločil, jim je predstavil John Edmondson. Pripravil je predstavitev simulacije Celemi Apples & Oranges – praktične izkušnje, ki udeležence izzove, da z različnimi finančnimi in strateškimi odločitvami izboljšajo finančni položaj simuliranega podjetja.

Ga. Darnbrough je na simulacijo povabila 28 izkušenih prodajnikov podjetja ob zaključku tridnevnega globalnega izobraževalnega dogodka. "To je bil odličen način za energičen zaključek dogodka Sales Kick Off in hkrati začetek 'novega' pristopa k usposabljanju v podjetju ACL," se spominja.

"Odpuščen si!"

Zadnje jutro so bili prodajniki razporejeni v 6 mednarodnih timov. Skupaj so delali ob Celemi Work Mat™ – veliki igralni podlagi v obliki plakata, ki vizualno prikazuje tok denarja skozi podjetje. Njihov izziv je bil jasen: v 3 simuliranih obdobjih oz. "letih" povečati produktivnost in dobičkonosnost podjetja.

Udeleženci so se hitro naučili presojati različne poslovne priložnosti, sprejemati strateške odločitve in v vsakem simuliranem letu pripraviti izkaz poslovnega izida, obračunati davke, uravnotežiti bilanco ter spremljati lastniški kapital.

Ga. Darnbrough se spominja trenutka, ko je eden od udeležencev, popolnoma zatopljen v simulacijo, vzkliknil: "Odpuščen si! Spet nisi uravnotežil bilance!" "Tako zelo so se vživeli v vodenje svojega podjetja, da so v šali želeli celo 'odpustiti' člana svojega tima," dodaja.

Eden od udeležencev je simulacijo opisal kot "petrijevko" za raziskovanje finančnih konceptov. "To ni bilo predavanje. Imeli smo priložnost v živo opazovati učinke finančnih odločitev," je poudaril Bernie Macht. "Simulacija nam je jasno pokazala, kako lahko sprememba na enem delu podjetja sproži verižne – ali celo eksplozivne – učinke druge."

G. Macht pojasnjuje, da so on in njegov prodajni tim začeli jezik simulacije uporabljati tudi v pogovorih s strankami. "Ko svoje storitve predstavimo skozi prizmo pozitivnega finančnega vpliva na poslovanje stranke, v njih prepoznajo bistveno večjo vrednost."

"Zmagali smo"

Ga. Darnbrough poudarja, da je simulacija Celemi Apples & Oranges vsem udeležencem omogočila novo razumevanje prodaje na podlagi vrednosti in hkrati občutno okrepila njihovo finančno pismenost.

"To je bilo prvič, da smo v podjetju ACL uporabili učno metodologijo, ki temelji na igri, in izkušnja je bila izjemno uspešna," se spominja. Eden od timov je celo odnesel Work Mat v svojo regionalno pisarno, da bi jo lahko še naprej uporabljal in znanje delil z drugimi.



“Zmagali smo”

Ga. Darnbrough poudarja, da je Celemi Apples & Oranges udeležencem omogočil novo razumevanje prodaje na podlagi vrednosti in hkrati pomembno prispeval k izboljšanju njihove finančne pismenosti.

“To je bilo prvič, da smo v podjetju ACL uporabili učno metodologijo, ki temelji na igri, in izkušnja je bila izjemno uspešna,” se spominja. Eden od timov je celo odnesel Work Mat v svojo regionalno pisarno, da bi jo lahko še naprej uporabljal in znanje delil z drugimi.

“Splošne povratne informacije z delavnice,” dodaja, “so pokazale, da Apples & Oranges prodajnim timom ni pomagal le pri njihovem delu, temveč jim je omogočil tudi bistveno boljše razumevanje ‘jezika financ’. Prodajni tim podjetja ACL je zahtevna skupina, katero je težko navdušiti, saj praviloma ni naklonjena usposabljanjem. Apples & Oranges pa ji je predstavil veselje do učenja in ji pomagal, da je na usposabljanje začela gledati drugače.”

Kaj je Apples & Oranges? Celemi Apples & Oranges je ena najbolj priljubljenih poslovnih simulacij na svetu. Prevedena je bila v 18 jezikov in jo uporabljajo proizvodna, storitvena, na znanju temelječa ter distribucijska podjetja, da bi zaposlenim pomagala razumeti osnove poslovnih financ in načine ustvarjanja večje vrednosti za podjetje. Gre za dinamično in interaktivno enodnevno izkušnjo, v kateri udeleženci sprejemajo odločitve z namenom doseganja čim večje produktivnosti in dobičkonosnosti simuliranega podjetja. Pri tem spremljajo denarni tok, pripravljajo izkaze poslovnega izida in bilance stanja ter presojujejo, kako najučinkoviteje uporabiti razpoložljive vire – ob hkratnih pritiskih dobaviteljev, strank in konkurence.

“Pravzaprav sem vedela, da smo dosegli zmago, ko je postalo jasno, da so prodajni timi ostali do konca celotne delavnice in da med usposabljanjem ni zazvonil niti en telefon,” poudarja.

- Vodja učenja in razvoja ACL ga. Darnbrough

Ob pogledu na 6 mesecev, ki so minili od prve izvedbe simulacije Apples & Oranges v podjetju ACL, ga. Darnbrough pravi, da je ta izkušnja odprla vrata uvajanju drugih kreativnih in interaktivnih učnih metod v podjetju. “Za področje učenja in razvoja je to izjemno razburljivo obdobje, Apples & Oranges pa je k temu pomembno in pozitivno prispeval,” zaključuje.





Razvijajte svoje ljudi
Razvijajte svoj posel



MERCURI
international