

### 1. Ένα έργο εκπαίδευσης για το οποίο είμαστε υπερήφανοι:

Όταν η Siemens A.E. αποφάσισε να επενδύσει σε ένα μεγαλόπνοο πρόγραμμα εκπαίδευσης πωλήσεων στο πλαίσιο του **High Performance Training Program 2012**, επέλεξε την ICAP και το πρόγραμμα εκπαίδευσης “**Account Strategy for Major Sales**” της Huthwaite.

Μαζί με τη Siemens A.E. σχεδιάσαμε και υλοποιήσαμε εκπαιδεύσεις για **12** γκρουπς με **165** συνολικά συμμετέχοντες, από **4** διαφορετικούς επιχειρηματικούς τομείς, σε **72** ημέρες εκπαίδευσης κι ενώ προηγήθηκαν **28** ημέρες consulting με στόχο το πλήρες customization του προγράμματος.

- **Pre-Training:** Ο Γιώργος Μαργαρίτης, Manager Delivery Services ICAP Group, συντόνισε δεκάδες συναντήσεις συνεργατών του και διευθυντικών στελεχών της Siemens A.E. με στόχο τον σχεδιασμό ενός curricula και μίας customized άσκησης προσομοίωσης για κάθε ένα από τα διαφορετικά γκρουπ / Επιχειρηματικούς Τομείς εκπαιδευομένων.
- **Training:** Εκπαιδεύθηκαν 165 στελέχη πωλήσεων των οποίων οι αξιολογήσεις για το πρόγραμμα απέδωσαν M.O. - σε κλίμακα 1 έως 7 - **6.62** για το πρόγραμμα, **6.75** για τους Εισηγητές και **6.14** για τη δυνατότητα εφαρμογής την επόμενη ημέρα.
- Σε αυτό συνεισέφερε σημαντικά η αρμονική συνεργασία, το ωφέλιμο feedback των στελεχών της Siemens A.E. και η ευελιξία που επιδείξαμε προκειμένου να ενσωματώσουμε τις ανάγκες που κάθε φορά αναδεικνύονταν.
- Τέλος, αξίζει να σημειωθεί η σημαντική και πολύτιμη συμμετοχή των ανώτερων διευθυντικών στελεχών της Siemens A.E. όχι μόνο στο σχεδιασμό των ασκήσεων αλλά και στην υλοποίησή τους κατά τη διάρκεια του προγράμματος. Η ενεργή συμμετοχή τους έδινε αξία στο πρόγραμμα στέλνοντας καθημερινά το μήνυμα “ *Το πρότζεκτ αυτό είναι πολύτιμο για εμάς*”.
- **Post-Training:** Αυτό είναι το σημείο που μας κάνει περισσότερο υπερήφανους. Οι εκπαιδευόμενοι μας έφυγαν με πολύτιμα και πρακτικά συνάμα εργαλεία (Campaign Overview, SPIN® Planner κ.α.) που σήμερα, μήνες μετά το τέλος του έργου, αξιοποιούν για να προετοιμαστούν, να σχεδιάσουν και να αποτυπώσουν μία καμπάνια μεγάλης και σύνθετης πώλησης.

### 2. Η Ειρήνη Καραμανή, HR Manager, Siemens A.E., δήλωσε:

*“Το εκπαιδευτικό πρόγραμμα της Huthwaite ήταν ακριβώς ό,τι χρειαζόμασταν για να κινητοποιήσουμε το δυναμικό πωλήσεων μας και να το φέρουμε σε εγρήγορση κατά τη δύσκολη οικονομική περίοδο που διανύουμε. Το αποτέλεσμα είναι δύσκολο να ποσοτικοποιηθεί σε όρους όπως τζίρος και κέρδη όταν υπαισέρχονται τόσο άλλοι παράγοντες. Είναι βέβαιο όμως ότι υπάρχει μετρήσιμη βελτίωση σε σημαντικές δεξιότητες. Τα στελέχη μας κατανόησαν σε βάθος τη διαδικασία λήψης απόφασης στη μεγάλη και σύνθετη πώληση, έμαθαν να χρησιμοποιούν το SPIN® μοντέλο με τρόπο στρατηγικό, να εντοπίζουν και να επηρεάζουν τις ανάγκες, κριτήρια αγοράς και ανησυχίες όλων των Key Players σε έναν μεγάλο λογαριασμό. Αυτό αποδεικνύεται τόσο στη μεγάλη άσκηση προσομοίωσης που διέτρεξε το πρόγραμμα όσο και στην εφαρμογή την επόμενη ημέρα”.*

### 3. Ο Γιώργος Παναγιωταράκος, Healthcare General Manager, Siemens A.E., δήλωσε:

*“Εξαιρετικό πρόγραμμα εκπαίδευσης! Οι σύμβουλοι της ICAP επέδειξαν σπάνιο επαγγελματισμό κι ενθουσιασμό, ήταν απόλυτα εστιασμένοι στις ανάγκες μας και αφιέρωσαν πολύ χρόνο για να καταλάβουν τη δουλειά μας. Οι ζωντανές, customized ασκήσεις και οι γεμάτοι ενέργεια εισηγητές, μας προσέφεραν ημέρες μάθησης με απρόσμενα θετικό αντίκτυπο. Η εφαρμογή την επόμενη ημέρα κύλισε όπως θέλαμε και το χρηστικό **Sales Toolbox** της Huthwaite είναι ήδη μέρος της κουλτούρας μας και μιλάμε όλοι τη ίδια γλώσσα, πλέον”.*