MERCURI international

MERCURI INTERNATIONAL

Vendere in tempi di crisi - I tuoi team vengono formati con gli strumenti giusti per affrontare al meglio il loro lavoro?

La sfida

Nel 2020, le aziende si sono trovate ad affrontare sfide senza precedenti. La pandemia globale ha costretto molte organizzazioni a passare rapidamente al lavoro da remoto, sconvolgendo le dinamiche tradizionali delle vendite. Inoltre, l'incertezza economica ha reso i clienti più cauti nelle decisioni d'acquisto, spingendo i team di vendita a ripensare le proprie strategie per restare efficaci in un mercato in continua evoluzione.

"Nei periodi favorevoli, le piccole e medie imprese (PMI) possono permettersi di dedicare tempo e risorse alla conquista di grandi clienti. Tuttavia, nella nuova normalità, le aziende di dimensioni più contenute devono ottimizzare la velocità dei flussi di cassa, piuttosto che concentrarsi sulla dimensione media delle trattative."

La nostra soluzione: un'analisi approfondita e ampia

Per affrontare queste sfide, Mercuri International ha condotto uno studio approfondito su diversi settori, tra cui quello finanziario, farmaceutico, edile e dei beni di consumo. La ricerca ha coinvolto dirigenti di livello superiore, responsabili delle vendite, professionisti delle risorse umane e della formazione per capire come le aziende stiano adattando le loro strategie di formazione alle vendite per dotare i loro team degli strumenti giusti per il successo.

Lo studio ha rivelato che, sebbene il 45% delle aziende prevedesse una riduzione dei budget dedicati alla formazione nel 2020, i fondi stanziati sono stati indirizzati allo sviluppo delle competenze cruciali necessarie per affrontare un contesto in continua evoluzione.

È interessante notare che la "gestione del cambiamento" è entrata nella top ten solo per poco - una sorpresa, data la natura rapida e altamente imprevedibile dell'evoluzione del mercato nel 2020.

Il risultato

Grazie a queste intuizioni, Mercuri International ha progettato programmi di formazione mirati che hanno permesso alle aziende di adattarsi efficacemente alle nuove sfide. Concentrandosi su competenze chiave come la vendita a distanza e la gestione delle relazioni in ambienti virtuali, le organizzazioni hanno mantenuto la produttività e risposto efficacemente alle esigenze dei clienti, nonostante le difficoltà poste dalla pandemia e dall'incertezza economica.

Questa storia di successo evidenzia l'importanza di una formazione adattiva e mirata per superare le crisi e garantire che i team di vendita rimangano efficaci e resistenti in tempi difficili.

Copyright © Mercuri International

Grow your people
Grow your business
MERCURI
international