

## **Nonno, padre, figlio, nipote: e poi?**

L'Azienda viene da lontano e, con impegno totale e profusione di risorse, sia umane che economiche, ha saputo ritagliarsi una dimensione di tutto rispetto in un mercato difficile e competitivo.

L'Azienda ha sempre saputo rispondere con concreto coraggio ed il dovuto slancio alle sfide che le venivano dal mercato.

Ma ora si presenta un ostacolo davvero nuovo: il passaggio di consegne tra una generazione e la seguente, così come l'inserimento di nuove figure parentali in Azienda, non appaiono più così morbide e naturali come nel passato.

Come accompagnare questo processo di inserimento e trasformazione con efficacia e, possibilmente, prevenendo il sorgere di problemi anziché affrontarli quando già maturi ?

## **Rilancio di una rete commerciale**

Il Direttore generale di una media azienda del settore diagnostico si accorge di una stasi del suo modello distributivo il quale non cresce in linea con i trend di mercato. Reingegnerizza la rete, ma come spesso accade quando un buon hardwork non è accompagnato da un valido softwork i risultati sono deludenti. Così chiama il Coach per intervenire sulla comprensione della nuova distribuzione e sulle modalità di lavoro dei 4 Area Manager e degli 80 Agenti. E' un lavoro sfidante e avvincente perché vi è un'enorme potenziale in rete che non esprime il ruolo richiesto dal nuovo modello distributivo.

C'è da armonizzare i ruoli con i desideri di crescita personale dei migliori performer e ci sono elevate attese dalla Direzione generale. Il tutto rispettando la capacità di leadership degli Area Manager nella gestione dei Collaboratori e senza spossare gli Agenti della titolarità del rapporto con i clienti finali.

Il processo di coaching in rete dura 6 mesi, e compie rapidi passi in avanti attraverso la pratica e la condivisione del feedback a tutti i livelli funzionali.

Viene data concretezza e continuità ai percorsi formativi effettuati e si porta sul territorio ogni singolo piano d'azione disegnato e sviluppato nei Team Coaching. Gli Agenti sono finalmente disponibili a compilare le schede di performance che essi stessi hanno contribuito a creare. Anche sul piano dei rapporti con i clienti si osservano rapidi miglioramenti in termini di ordine medio e di ripetizione di acquisti.