



Rezultate ale programelor de coaching

Vă prezint rezultatele a două programe de executive coaching din 2008. Un program s-a derulat pentru una dintre cele 3 arii de vânzări dintr-un oraș și altul pentru o întreagă echipă de vânzări a altui oraș.

La final sunt prezentate rezultatele derulării în 2007 a unui program de coaching de echipă de conducere a unei fabrici, timp de 6 luni.

Exemplul 2008

Persoanele incluse în programul de executive coaching, desfășurat în Octombrie - Noiembrie 2008, au făcut parte din Departamentul de vânzări, Aria A (orașul respectiv era împărțit în 3 arii).

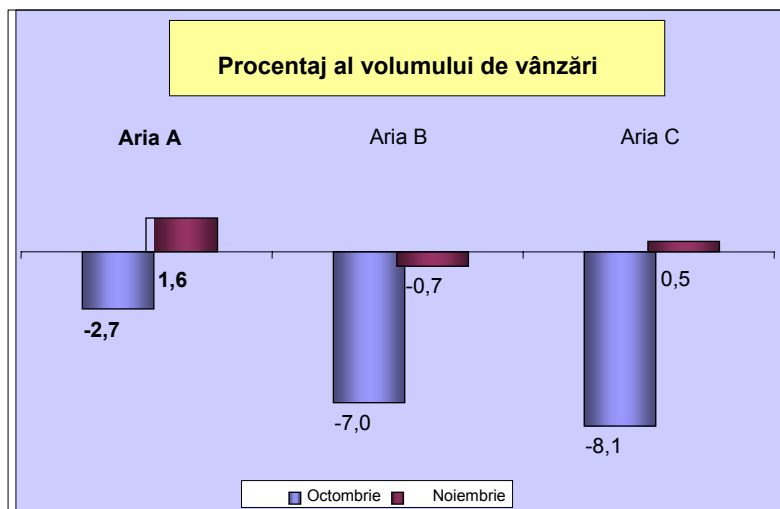
Fiecare agent de vânzare sau Team Lider a avut cel puțin 2 sesiuni de coaching cu următoarele obiective:

- creșterea performanței în muncă;
- rezolvarea unor probleme dificile cu clienții;
- aflarea de soluții pentru conflictele cu colegii.

Volumul de vânzări, pentru cele două luni menționate, comparativ cu celelalte arii de vânzări este prezentat în tabelul următor:

Octombrie	Realizat	Bugetat	Procentaj
Aria A	622 091	639 034	-2,7
Aria B	680 586	731 936	-7,0
Aria C	608 454	662 059	-8,1

Noiembrie	Realizat	Bugetat	Procentaj
Aria A	576 488	567 420	1,6
Aria B	630 430	634 702	-0,7
Aria C	535 073	532 603	0,5





Rezultatele obținute arată o diferență clară între performanța celor ce au fost în programul de coaching și restul (ceilalți factori ce determină vânzarea fiind aceiași la nivelul aceluiași oraș).

Exemplul 2007

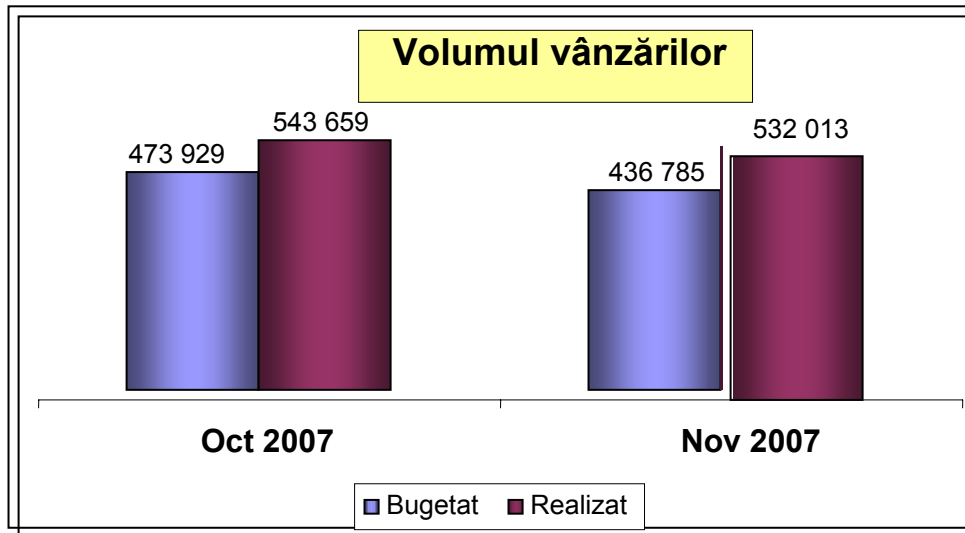
Programul de executive coaching a cuprins 18 persoane dintr-un total de 23 din Departamentul de vânzări al unui oraș. Ședințele au fost ținute telefonic între lunile Octombrie și Noiembrie 2007.

Temele principale ale ședințelor au fost:

- îmbunătățirea relațiilor cu șeful direct;
- regăsirea motivației pentru muncă;
- aspecte legate de conducerea oamenilor;
- gestionarea eficientă a timpului și sarcinilor.

Volumul de vânzări, pentru cele două luni menționate, este prezentat în tabelul următor:

Volum de vânzări	Realizat	Bugetat	Procentaj
Oct 2007	543 659	473 929	14
Nov 2007	532 013	436 785	21



Aceste rezultate au fost cu **21% mai mari** decât cele obținute în medie în lunile august și septembrie.



Exemplu Echipei de conducere

Populația țintă a fost formată din 18 manageri și Team Lideri dintr-o fabrică.

Programul a avut loc în perioada Februarie – Iulie 2007 cu câte 1 sesiune de coaching de echipă pe săptămână.

Rezultate:

- durata ședințelor s-a redus de la 2,5 uneori 3 ore la 1,5 ore.
- Timpul de pregătire a informațiilor necesare ședinței (adunarea datelor relevante de la toate subdepartamentele) a ajuns de la 1,5 zile la 4 ore.
- Folosind un mod structurat de ținere a ședințelor, numărul de decizii luate s-a dublat.
- Supervizorii s-au implicat în etapa de pregătire a ședinței și chiar au acționat ca și moderatori ai acesteia, în loc de a fi simplii participanți.
- Discuțiile contradictorii s-au transformat în discuții mai productive, fiecare participant având în minte scopul comun.
- Au ajuns să folosească în mod consecvent feed-backul ca instrument de lucru în meetinguri.