

IL NUOVO CAPO AREA DI CROMAX SPA

Focus - Difficoltà - Fase del gruppo

Tema: Persuasione, vendita, negoziazione, sviluppo delle competenze

Difficoltà Media. Nella versione standard. **Medio- alta** nella variante 2.

Fase del gruppo: Può essere utilizzata in qualunque fase di maturità del gruppo

Numero partecipanti

Da 5 a 8 per gruppo.

Tempi

5 minuti per le istruzioni + 30 minuti di attività

Preparazione

Predisporre i partecipanti in sottogruppi da 5 – 8 persone.

Svolgimento

Il formatore legge la parte comune del testo (vedi allegato) e da istruzioni al gruppo perché venga trovato un nuovo capo area per l'Azienda, utilizzando il metodo che ritengono più opportuno.

Obiettivo

Trovare una soluzione condivisa dal gruppo sul nuovo capo area

Varianti

1. Diminuendo il tempo fino a 20' si aumenta la difficoltà e la frustrazione del gruppo. Anche l'opzione "Utilizzate tutto il tempo che pensate sia necessario" è una variabile che crea stress ai membri del gruppo più orientati al "prodotto" (all'obiettivo)
2. Dare esplicite istruzioni al gruppo di presentare il proprio candidato in modo che non venga scelto, senza omettere delle informazioni o imbrogliare i dati

Note per il debriefing

- E' stato facile identificarsi nel "prodotto" da vendere?
- Avete presentato per primi i punti di forza o di debolezza del vostro candidato?
- In che modo gli avete presentati? Ci sono modalità alternative per presentargli agli altri? Ad es. i punti di debolezza: non dirli, minimizzarli, trasformarli in punti di forza, ecc.
- Qualcuno aveva già preso la sua decisione prima di aver ascoltato tutti?

IL NUOVO CAPO AREA DI CROMAX SPA

Siete un gruppo di consulenti aziendali di CROMAX SPA, una importante azienda che produce sofisticate apparecchiature per la stampa dedicate a clienti business con particolari esigenze grafiche e di qualità della stampa. L'azienda è leader nel mercato Italia e presente anche all'estero attraverso una rete di distributori.

Nonostante il buon andamento generale del mercato e dei risultati soddisfacenti in Italia e all'estero, grazie anche al lancio di un nuovo prodotto, l'area del Nord- Est Italia ha avuto un calo dell' 11% sugli ordinativi.

Per questo motivo l'amministratore delegato ha deciso di sostituire il capo area con una figura interna all'azienda ed ha affidato a voi la scelta.

Sono pervenute alcune candidature spontanee e ognuno di voi ha scelto un candidato che presenterà ai colleghi. Le informazioni che avete a disposizione riguardano un curriculum sintetico del candidato e le valutazioni interne fatte dall'ufficio risorse umane.

Il ruolo del capo area è quello di definire gli obiettivi dei singoli, coordinare, affiancare e motivare un team di 10-12 venditori.

Il vostro compito è:

- di presentare il vostro candidato agli altri membri e di sostenere la sua candidatura
- di scegliere tutti assieme, nell'interesse di CROMAX SPA, il candidato più idoneo a ricoprire il ruolo di capo area nord –est Italia.

Il tuo candidato è:

Andrea Azzurri

Età: 36 anni

Ruolo: venditore area nord est

Curriculum vitae:

diploma maturità scientifica

2 anni corso di laurea in Architettura, abbandona gli studi

- 5 anni: CROMAX SPA (3 anni in area Lombardia, 2 anni in area nord- est)
- 2 anni e mezzo: venditore Software per studi di progettazione
- 1 anno: gestione di un bar
- 2 anno agente di commercio spazi pubblicitari
- 3 anni consulente informatico

(Note: appassionato di vela, nel tempo libero è skipper di piccoli equipaggi di turisti)

Valutazione dell'ufficio risorse umane:

Persona estroversa e determinata, da 6 anni in azienda, dopo aver fatto altre esperienze commerciali. Ha ottenuto risultati molto buoni nell'area Lombardia (+15% medio annuo), soddisfacenti (+8% medio annuo) nell'area nord-est Italia.

Nell'area nord-est, inoltre, ha sempre seguito una sua metodologia che lo portava spesso in conflitto con il suo capo area.

IL NUOVO CAPO AREA DI CROMAX SPA

Siete un gruppo di consulenti aziendali di CROMAX SPA, una importante azienda che produce sofisticate apparecchiature per la stampa dedicate a clienti business con particolari esigenze grafiche e di qualità della stampa. L'azienda è leader nel mercato Italia e presente anche all'estero attraverso una rete di distributori.

Nonostante il buon andamento generale del mercato e dei risultati soddisfacenti in Italia e all'estero, grazie anche al lancio di un nuovo prodotto, l'area del Nord- Est Italia ha avuto un calo dell' 11% sugli ordinativi.

Per questo motivo l'amministratore delegato ha deciso di sostituire il capo area con una figura interna all'azienda ed ha affidato a voi la scelta.

Sono pervenute alcune candidature spontanee e ognuno di voi ha scelto un candidato che presenterà ai colleghi. Le informazioni che avete a disposizione riguardano un curriculum sintetico del candidato e le valutazioni interne fatte dall'ufficio risorse umane.

Il ruolo del capo area è quello di definire gli obiettivi dei singoli, coordinare, affiancare e motivare un team di 10-12 venditori.

Il vostro compito è:

- di presentare il vostro candidato agli altri membri e di sostenere la sua candidatura
- di scegliere tutti assieme, nell'interesse di CROMAX SPA, il candidato più idoneo a ricoprire il ruolo di capo area nord –est Italia.

Il tuo candidato è:

Barbara Bianchi

Età: 28 anni

Ruolo: venditore area centro

Curriculum vitae:

Diploma di Ragioneria

- 2 anni e 10 mesi in CROMAX SPA come venditore area centro
- 2 anni responsabile di una filiale settore assicurativo
- 4 anni venditrice settore assicurativo
- (periodo estivo, 2 anni): animatrice villaggi turistici

(hobby: allena una squadra di basket femminile)

Valutazione dell'ufficio risorse umane:

Grintosa e solare, da quasi 3 anni in azienda, ha sviluppato in maniera importante la sua zona di riferimento che prima del suo arrivo rappresentava un problema, chiudendo parecchi ordini, anche se di piccola entità.

Nella sua zona in 3 anni ha incrementando il numero di clienti del 58%, il volume di vendite del 37% e il fatturato del 42%, dimezzando contemporaneamente il numero di fatture insolute.

IL NUOVO CAPO AREA DI CROMAX SPA

Siete un gruppo di consulenti aziendali di CROMAX SPA, una importante azienda che produce sofisticate apparecchiature per la stampa dedicate a clienti business con particolari esigenze grafiche e di qualità della stampa. L'azienda è leader nel mercato Italia e presente anche all'estero attraverso una rete di distributori.

Nonostante il buon andamento generale del mercato e dei risultati soddisfacenti in Italia e all'estero, grazie anche al lancio di un nuovo prodotto, l'area del Nord- Est Italia ha avuto un calo dell' 11% sugli ordinativi.

Per questo motivo l'amministratore delegato ha deciso di sostituire il capo area con una figura interna all'azienda ed ha affidato a voi la scelta.

Sono pervenute alcune candidature spontanee e ognuno di voi ha scelto un candidato che presenterà ai colleghi. Le informazioni che avete a disposizione riguardano un curriculum sintetico del candidato e le valutazioni interne fatte dall'ufficio risorse umane.

Il ruolo del capo area è quello di definire gli obiettivi dei singoli, coordinare, affiancare e motivare un team di 10-12 venditori.

Il vostro compito è:

- di presentare il vostro candidato agli altri membri e di sostenere la sua candidatura
- di scegliere tutti assieme, nell'interesse di CROMAX SPA, il candidato più idoneo a ricoprire il ruolo di capo area nord –est Italia.

Il tuo candidato è:

Dario Dorato

Età: 47 anni

Ruolo: Responsabile Post Vendita

Curriculum vitae:

Licenza media

9 mesi: CROMAX SPA responsabile ufficio Post vendita e assistenza tecnica (coordina 4 collaboratori)

4 anni e mezzo: Capo area di una azienda che commercializza birre alla spina (coordinava 7 venditori)

11 anni Venditore di attrezzature per bar e ristoranti

7 anni: venditore porta a porta aspirapolvere Folletto

(Note: appassionato di calcio, presidente della Pro Loco del paese dove abita)

Valutazione dell'ufficio risorse umane:

Da poco tempo in azienda, è abile sia nella gestione dei reclami che nella soluzione di problemi. E' una persona carismatica e schietta.

Pretende molto dai suoi collaboratori e ottiene da loro buoni risultati anche se 2 mesi fa un'impiegata del suo ufficio ha dato le dimissioni per contrasti con il sig. Dorato

IL NUOVO CAPO AREA DI CROMAX SPA

Siete un gruppo di consulenti aziendali di CROMAX SPA, una importante azienda che produce sofisticate apparecchiature per la stampa dedicate a clienti business con particolari esigenze grafiche e di qualità della stampa. L'azienda è leader nel mercato Italia e presente anche all'estero attraverso una rete di distributori.

Nonostante il buon andamento generale del mercato e dei risultati soddisfacenti in Italia e all'estero, grazie anche al lancio di un nuovo prodotto, l'area del Nord- Est Italia ha avuto un calo dell' 11% sugli ordinativi.

Per questo motivo l'amministratore delegato ha deciso di sostituire il capo area con una figura interna all'azienda ed ha affidato a voi la scelta.

Sono pervenute alcune candidature spontanee e ognuno di voi ha scelto un candidato che presenterà ai colleghi. Le informazioni che avete a disposizione riguardano un curriculum sintetico del candidato e le valutazioni interne fatte dall'ufficio risorse umane.

Il ruolo del capo area è quello di definire gli obiettivi dei singoli, coordinare, affiancare e motivare un team di 10-12 venditori.

Il vostro compito è:

- di presentare il vostro candidato agli altri membri e di sostenere la sua candidatura
- di scegliere tutti assieme, nell'interesse di CROMAX SPA, il candidato più idoneo a ricoprire il ruolo di capo area nord –est Italia.

Il tuo candidato è:

Giorgio Gialli

Età: 44 anni

Ruolo: responsabile mercato medio oriente

Curriculum vitae:

Laurea in Economia e commercio

- 2 anni e 4 mesi: CROMAX SPA

- 8 anni: responsabile commerciale area est Europa azienda settore orafa

- 5 anni impiegato ufficio marketing azienda cosmetica a Londra

- 4 anni: responsabile commerciale area friuli azienda settore forniture per ufficio

(Note: esperto di immersioni)

Valutazione dell'ufficio risorse umane:

Dopo diverse esperienze in realtà multinazionali è approdato 2 anni fa nella nostra azienda dove ha subito dimostrato capacità e risultati, incrementando il fatturato del 18% 2 anni fa e del 23% l'anno scorso.

Tuttavia ultimamente sta attraversando un periodo personale difficile (pare stia per divorziare) e questo potrebbe ripercuotersi sulla qualità del suo lavoro.

IL NUOVO CAPO AREA DI CROMAX SPA

Siete un gruppo di consulenti aziendali di CROMAX SPA, una importante azienda che produce sofisticate apparecchiature per la stampa dedicate a clienti business con particolari esigenze grafiche e di qualità della stampa. L'azienda è leader nel mercato Italia e presente anche all'estero attraverso una rete di distributori.

Nonostante il buon andamento generale del mercato e dei risultati soddisfacenti in Italia e all'estero, grazie anche al lancio di un nuovo prodotto, l'area del Nord- Est Italia ha avuto un calo dell' 11% sugli ordinativi.

Per questo motivo l'amministratore delegato ha deciso di sostituire il capo area con una figura interna all'azienda ed ha affidato a voi la scelta.

Sono pervenute alcune candidature spontanee e ognuno di voi ha scelto un candidato che presenterà ai colleghi. Le informazioni che avete a disposizione riguardano un curriculum sintetico del candidato e le valutazioni interne fatte dall'ufficio risorse umane.

Il ruolo del capo area è quello di definire gli obiettivi dei singoli, coordinare, affiancare e motivare un team di 10-12 venditori.

Il vostro compito è:

- di presentare il vostro candidato agli altri membri e di sostenere la sua candidatura
- di scegliere tutti assieme, nell'interesse di CROMAX SPA, il candidato più idoneo a ricoprire il ruolo di capo area nord –est Italia.

Il tuo candidato è:

Maria Marroni

Età: 52 anni

Ruolo: venditore area Lombardia

Curriculum vitae:

Diploma di geometra

- 12 anni: CROMAX SPA, venditore (4 anni zona Verona, 1 anno Caserta, negli ultimi 7 anni zona Brescia e da 2 anni segue anche la zona di Mantova)
- 8 anni: Agente di commercio software per la progettazione
- 4 anni: amministratore di condominio
- 7 anni: venditore agenzia immobiliare

(Note: è presidente della sezione locale dell'AVIS – donatori di sangue)

Valutazione dell'ufficio risorse umane:

Eccellente venditrice tra i più esperti. 8 anni fa è stata mandata nella zona di Caserta per risollevare una situazione disastrosa. Nei 12 anni in CROMAX SPA ha fatto crescere il fatturato delle zone a lei assegnate del 8,5% medio all'anno.

Attualmente è il 6° venditore di CROMAX SPA per fatturato, anche se con un fatturato medio per cliente piuttosto basso.

Si è sempre adattata ai cambiamenti dell'azienda, anche se ultimamente sta risentendo dei troppi chilometri che deve percorrere nella sua zona.

IL NUOVO CAPO AREA DI CROMAX SPA

Siete un gruppo di consulenti aziendali di CROMAX SPA, una importante azienda che produce sofisticate apparecchiature per la stampa dedicate a clienti business con particolari esigenze grafiche e di qualità della stampa. L'azienda è leader nel mercato Italia e presente anche all'estero attraverso una rete di distributori.

Nonostante il buon andamento generale del mercato e dei risultati soddisfacenti in Italia e all'estero, grazie anche al lancio di un nuovo prodotto, l'area del Nord- Est Italia ha avuto un calo dell' 11% sugli ordinativi.

Per questo motivo l'amministratore delegato ha deciso di sostituire il capo area con una figura interna all'azienda ed ha affidato a voi la scelta.

Sono pervenute alcune candidature spontanee e ognuno di voi ha scelto un candidato che presenterà ai colleghi. Le informazioni che avete a disposizione riguardano un curriculum sintetico del candidato e le valutazioni interne fatte dall'ufficio risorse umane.

Il ruolo del capo area è quello di definire gli obiettivi dei singoli, coordinare, affiancare e motivare un team di 10-12 venditori.

Il vostro compito è:

- di presentare il vostro candidato agli altri membri e di sostenere la sua candidatura
- di scegliere tutti assieme, nell'interesse di CROMAX SPA, il candidato più idoneo a ricoprire il ruolo di capo area nord –est Italia.

Il tuo candidato è:

Nando Neri

Età: 58 anni

Ruolo: venditore area Emilia Romagna e Toscana

Curriculum vitae:

Diploma di perito industriale (meccanica)

- 15 anni: CROMAX SPA, venditore (4 anni zona Bologna, 8 zona Rimini, 3 anni zona Firenze).
8 e 6 anni fa ha ricevuto il premio come miglior venditore dell'anno.
- 5 anni: Venditore sistemi di pulizia industriale
- 9 anni: Agente di commercio forniture medicali
- 6 anni: tecnico commerciale azienda settore mobili

(Note: membro del Rotary Club di Bologna)

Valutazione dell'ufficio risorse umane:

Ottimo comunicatore e negoziatore, da 15 anni in azienda, è il venditore più esperto e più apprezzato tra i suoi colleghi e tra i clienti.

Per 2 volte miglior venditore dell'anno, oggi è tra i primi 10 venditori dell'azienda come fatturato, anche se con un numero relativamente basso di clienti.

IL NUOVO CAPO AREA DI CROMAX SPA

Siete un gruppo di consulenti aziendali di CROMAX SPA, una importante azienda che produce sofisticate apparecchiature per la stampa dedicate a clienti business con particolari esigenze grafiche e di qualità della stampa. L'azienda è leader nel mercato Italia e presente anche all'estero attraverso una rete di distributori.

Nonostante il buon andamento generale del mercato e dei risultati soddisfacenti in Italia e all'estero, grazie anche al lancio di un nuovo prodotto, l'area del Nord- Est Italia ha avuto un calo dell' 11% sugli ordinativi.

Per questo motivo l'amministratore delegato ha deciso di sostituire il capo area con una figura interna all'azienda ed ha affidato a voi la scelta.

Sono pervenute alcune candidature spontanee e ognuno di voi ha scelto un candidato che presenterà ai colleghi. Le informazioni che avete a disposizione riguardano un curriculum sintetico del candidato e le valutazioni interne fatte dall'ufficio risorse umane.

Il ruolo del capo area è quello di definire gli obiettivi dei singoli, coordinare, affiancare e motivare un team di 10-12 venditori.

Il vostro compito è:

- di presentare il vostro candidato agli altri membri e di sostenere la sua candidatura
- di scegliere tutti assieme, nell'interesse di CROMAX SPA, il candidato più idoneo a ricoprire il ruolo di capo area nord –est Italia.

Il tuo candidato è:

Roberto Rossi:

Età: 33 anni

Ruolo: Responsabile ufficio acquisti (coordina 7 collaboratori)

Curriculum vitae:

Laurea in giurisprudenza con tesi sul commercio estero

- Assunto 6 anni fa in CROMAX SPA come impiegato acquisti, da 2 anni è il responsabile dell'ufficio
- Stage 6 mesi nell'ufficio acquisti presso una multinazionale francese della G.D.O.
- 1 anno (durante la conclusione degli studi) venditore Auto per un prestigioso marchio tedesco.

(Hobby: scacchi, arbitro federato di calcio)

Valutazione dell'ufficio risorse umane:

Da 6 anni in azienda si occupa della scelta e gestione dei fornitori.

Da quando è Responsabile acquisti, è riuscito a diminuire le spese di approvvigionamento del 20% a parità di volume di acquisto, aprendo a nuovi fornitori di paesi emergenti.

E' bravo a gestire i suoi collaboratori, ha entusiasmo e buone motivazioni per crescere, tuttavia non ha una grossa esperienza nella vendita.

IL NUOVO CAPO AREA DI CROMAX SPA

Siete un gruppo di consulenti aziendali di CROMAX SPA, una importante azienda che produce sofisticate apparecchiature per la stampa dedicate a clienti business con particolari esigenze grafiche e di qualità della stampa. L'azienda è leader nel mercato Italia e presente anche all'estero attraverso una rete di distributori.

Nonostante il buon andamento generale del mercato e dei risultati soddisfacenti in Italia e all'estero, grazie anche al lancio di un nuovo prodotto, l'area del Nord- Est Italia ha avuto un calo dell' 11% sugli ordinativi.

Per questo motivo l'amministratore delegato ha deciso di sostituire il capo area con una figura interna all'azienda ed ha affidato a voi la scelta.

Sono pervenute alcune candidature spontanee e ognuno di voi ha scelto un candidato che presenterà ai colleghi. Le informazioni che avete a disposizione riguardano un curriculum sintetico del candidato e le valutazioni interne fatte dall'ufficio risorse umane.

Il ruolo del capo area è quello di definire gli obiettivi dei singoli, coordinare, affiancare e motivare un team di 10-12 venditori.

Il vostro compito è:

- di presentare il vostro candidato agli altri membri e di sostenere la sua candidatura
- di scegliere tutti assieme, nell'interesse di CROMAX SPA, il candidato più idoneo a ricoprire il ruolo di capo area nord –est Italia.

Il tuo candidato è:

Vania Verdi

Età: 39 anni

Ruolo: Impiegata ufficio marketing

Curriculum vitae:

Laurea in Marketing

8 anni: CROMAX SPA (4 anni impiegata settore ricerca e sviluppo, 2 anni assistenza tecnica clienti e 2 anni responsabile pubblicità e pubbliche relazioni)

3 anni impiegata area ricerca e sviluppo azienda concorrente

3 anni: addetta ufficio marketing e gestione amministrativa dei venditori in azienda settore termoidraulica

(Note: Appassionata di viaggi)

Valutazione dell'ufficio risorse umane:

Persona pacata e metodica, da 8 anni in azienda, ha avuto un'esperienza anche presso la concorrenza. Ha ricoperto diversi ruoli sia nello sviluppo dei prodotti che nel rapporto con i clienti. Ha buone capacità comunicative, ma non è una persona carismatica.

E' ritenuta persona affidabile dal suo diretto responsabile.