

Case

DESENVOLVIMENTO DE GERENTES DE NEGÓCIOS



Com avaliação de performance.

MT-H-D | **METHODOS**
EDUCAÇÃO CORPORATIVA

 **Sicredi** - Iguazu



O Sicredi Iguaçu, com sede em São João no centro-sul Paraná, é uma cooperativa de crédito do sistema SICREDI, modelo de negócio que tem como visão uma cadeia de valor que beneficia o associado, a cooperativa e a comunidade local.



Hoje, o Sistema Sicredi compete com grandes instituições financeiras e *fintechs* e oferece mais de **300 produtos** e serviços financeiros para associados, empresas e para o agronegócio. Alguns números impressionam



Mais de **5,5 milhões** de associados .
Cerca de **2,2 mil** agências.
30 mil colaboradores



Pelo **9º ano** consecutivo eleita entre as Melhores Empresas para Você Trabalhar segundo a revista Você S/A

O DINAMISMO DO MERCADO FINANCEIRO

Com avanço das *fintechs* para além das fronteiras físicas tradicionais, as medidas de incentivo à competitividade capitaneadas pelo Banco Central nos últimos anos, como a portabilidade, o *open banking*, além do avanço da tecnologia, como o PIX e pagamentos instantâneos, levaram a concorrência para outro patamar.

Na outra ponta, está o associado Sicredi, cada vez mais bem-informado (e em tempo real) das diferentes possibilidades de aquisição de produtos e serviços financeiros.

O contexto concorrencial e as pressões e exigências do associado, tem levado mercado financeiro como um todo se dinamizar em níveis e velocidades nunca vistos nos últimos anos. É preciso competência para enfrentar esse dinamismo.

O DESAFIO DA FORÇA COMERCIAL

Ancorados nos pilares de relacionamento, soluções financeiras para agregar renda e melhoria da qualidade de vida dos associados, a força comercial da Sicredi Iguaçu é composta por Gerentes e Assistentes de Negócios. ▶▶▶

Os GN e Assistentes de Negócios da **SICREDI Iguaçu** se deparam diariamente com desafios, como:

01 De que forma as mudanças Impactarão as Relações entre o GN e Associados?

02 Conseguiremos fazer/receber visitas nas Agências? Ou será tudo digital e a distância?

03 Qual será a realidade do mercado financeiro frente ao avanço da tecnologia e *OpenBanking*?

É desnecessário dizer que, diante de novos cenários e desafios, novos comportamentos e habilidades são requeridos.

A ESTRATÉGIA CONSTRUÍDA

ENTRE A MTHD
E SICREDI IGUAÇU



A MTHD desenhou, junto com as diretorias de negócios e gestão de pessoas um programa de desenvolvimento comercial robusto, que abrangesse Estratégias de Negociação no Modelo Consultivo em 3 blocos de conhecimentos:

1 Negociação consultiva de Produtos e serviços financeiros

Por que eu deveria fazer negócios com você?
Abordagem de vendas Consultivas com base na Construção de Valor para o Associado
Estratégias de negociação consultiva
Postura consultiva as técnicas de vendas no modelo consultivo



2 Argumentação, Persuasão e Objeções

Prospecção, abordagem e busca de novos negócios
O poder de argumentar nas negociações
Estratégias para contornar objeções
Negociando com diferentes perfis de associados



3 Gestão do relacionamento e expansão dos negócios

Dos Serviços ao Relacionamento e Fidelização
Decifrando o cliente - gestão do relacionamento com o associado
Gestão da carteira de associados
Gerenciando associados com dificuldades

▶▶▶ A METHODOLOGIA

Para atender aos objetivos do programa e trazer o dinamismo para o ambiente digital, o programa foi estruturado em 5 etapas:



AS ESTRATÉGIAS DE ENSINO EMPREGADAS

Com o objetivo de engajar os participantes no programa, as estratégias de ensino foram desenhadas em **4 pilares**.



AVALIAÇÃO

ASSESSMENT COMERCIAL



Conhecimento é saber o que você **SABE** e o que você **NÃO** sabe



Ao final do Programa, os GN's fizeram uma avaliação para identificar a performance e assimilação dos conhecimentos em **Técnicas de Negociação no Modelo Consultivo**.



E elaboram um Plano de Desenvolvimento Profissional

5 ÁREAS DE ABRANGÊNCIA

A Negociação de Prod e Serv Financeiros no Modelo Consultivo

A Prospecção, o Planejamento e a Abordagem do Associado

A Identificação da Necessidade do Associado

A Apresentação da Proposta e Construção de Valor

O Fechamento da Venda e o Pós-Venda



Encorajar os GN e AN a entender os conteúdos e não apenas a reagir automaticamente



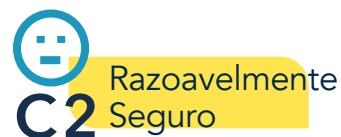
E prestar atenção: pensar, refletir e aprender antes de responder



Desafiar o participante a assumir riscos – ganhar confiança

CRITÉRIO DE AVALIAÇÃO | CERTAINTY BASED MARKING – CBM

Grau de
Certeza na
Resposta



OS RESULTADOS

ALCANÇADOS ▶▶▶

EVOLUIR



Gerentes de Negócios

Receberam um relatório individual de Performance com feedback em cada área do conhecimento, ao qual puderam avaliar e comparar com seus pares.

Após este processo, tiveram a oportunidade de discutir com seus gestores medidas para minimizar os gap's individuais de conhecimento e elaborar seu plano de ação.



ACOMPANHAR



Gerências de Agência

Através de análises gráficas e comparações, puderam avaliar seu time comparativamente à Unidade de Negócios.

Através dos resultados em cada uma das gerências, os GA's puderam estruturar ações e planos de acompanhamento de acordo com as potencialidades e dificuldades de seu time.



APRIMORAR



Gestão de Pessoas

Com um mapa de potencialidades e necessidades do time, pode elaborar planos e ações de desenvolvimento para grupos específicos, o que maximizou os investimentos em T&D.

100% de participação e engajamento

O QUE OS
PARTICIPANTES

ACHARAM DO PROGRAMA

" Para nós da Sicredi Iguaçu, o treinamento foi de grande importância para nosso quadro funcional, para atender as exigências do mercado, para saber portar-se durante o atendimento nas agências e transmitir uma imagem profissional que faz fortalecer nossa marca como Cooperativa

Excelente curso, tanto para o crescimento pessoal quanto profissional. Parabéns, Dalto.

Durante os módulos do curso, ficou muito claro que a melhor maneira de nos relacionarmos com nossos clientes é através das melhores soluções para os seus negócios. Precisamos nos adaptar a diferentes perfis dos proprietários/compradores, criando um ambiente favorável para os fechamentos.

Adorei essa avaliação. Faz com que você pense fora da caixa.

*Esse treinamento trouxe informações novas e muito relevantes para nosso negocio e sistematizou alguns processos que antes eram instintivos e com isso podemos torna-los conscientes e os melhorar.
Obrigado pelo conteúdo tão construtivo e engrandecedor*

MTHD | METHODOS

EDUCAÇÃO CORPORATIVA

www.mthd.com.br
11 98397 0358



@profdalto



[Youtube.com/c/professordalto](https://www.youtube.com/c/professordalto)



Negocie pra valer