



beYS! La conoscenza dello scenario B2B ci ha guidato

beYS! è una Società di Consulenza e Formazione Aziendale specializzata nello sviluppo di individui e organizzazioni con l'obiettivo di migliorarne ed aumentarne le Performance. Lo scopo è di fornire metodi e strumenti efficaci per il raggiungimento degli target individuali e aziendali. Operiamo sulla revisione dei modelli organizzativi esistenti tramite un approccio innovativo: quello dell'ESSERE!

“ WHERE BUSINESS PEOPLE SHAPE. ”

MANAGEMENT

beYS! opera per migliorare le performance delle organizzazioni agendo sulla definizione degli obiettivi, la pianificazione e l'organizzazione, valorizzando e mettendo al centro del cambiamento il vostro Capitale Umano.

Di due tipi gli interventi proposti, Consulenza e Coaching.



MANAGEMENT

CONSULENZA

Attualmente affacciarsi al mercato per vendere prodotti o servizi comporta organizzarsi in modo opportuno. Mai come prima d'ora il Cliente è al centro di ogni transazione commerciale e questo indipendentemente dal settore merceologico in cui la vostra Azienda opera. Per essere pronti a rispondere a queste mutate esigenze, non solo le figure professionali devono avere skill diversi ma anche le organizzazioni devono essere allineate al cambiamento in atto. Sempre più la sinergia tra i vari reparti deve essere armonizzata. Le barriere interne, le strutture a silos, devono lasciare il posto ad organizzazioni che comprendano e parlino lo stesso linguaggio dei nostri Clienti.

Consulenza Sales & Marketing

I PROBLEMI

Diverse sono le criticità legate all'organizzazione e alla gestione di una struttura commerciale. La necessità può risiedere nell'impostazione ex-novo di una rete commerciale, nella revisione di modelli di vendita che hanno perso di efficacia o che necessitano di un nuovo approccio in un mercato che è cambiato e che è sempre più liquido i cui punti di riferimento sono meno definiti e più velocemente mutevoli.

LA SOLUZIONE

Impostazione e Organizzazione della Rete Commerciale

- Strategie e KPI per la gestione di una Rete di Vendita
- Impostazione di politiche e programmi di canale (Diretto e Indiretto)
- Fattori Critici di Successo
- Implementazione del Go to Market

Implementazione della Catena del Successo

- Analisi di Mercato e Cicli di Vendita
- Gestione del Territorio
- Deviazioni e Rischi
- Elementi di Successo e Motivazione

Impostazione di Sales & Marketing Plan per start up di aziende

- Analisi del Mercato e Segmentazione
- Presidio del Territorio
- Analisi del Modello di Coverage
- Competition Benchmarking
- Conoscere il Mercato – Customer Relationship Management



Consulenza HR - Il Capitale Umano Consulenza

I PROBLEMI

Mai come prima d'ora, in un mercato veloce e di difficile interpretazione risiedono grandi opportunità di crescita. Mai come prima d'ora la scelta delle Risorse Umane, uno degli Asset aziendali spesso trascurato o dato per scontato, necessita di una valutazione e di un supporto più efficiente e curato nei suoi minimi dettagli, rendendo chiari gli obiettivi individuali e aziendali ad ogni componente della Società.

LA SOLUZIONE

Sviluppo della Rete di Vendita tramite il Capitale Umano

- Valutazione delle Risorse - Assesment
- Sales Recruitment & Job Description
- Target Setting, Pay Plan & Incentive Scheme
- Programma di Induction

Inside Change Management

- Gestione del cambiamento e passaggio generazionale in azienda
- Open Organization (NO Silos Organization) - Una Missione, Una Direzione, Un Obiettivo.
- Internal Turnover



Consulenza - Essere Uomini d'Affari

I PROBLEMI

Siamo nell'era dell'informazione, tutto è a portata di mano o di un semplice movimento delle dita...siamo mobili, siamo veloci e siamo al contempo sempre raggiungibili. Come orientarsi e quali priorità dare a questo sovraccarico di informazioni e a questa nostra perenne presenza reale o virtuale che sia? Ha ancora senso definirsi con "orgoglio" un 24 hours? Millennials è un nuovo vocabolo, una definizione "anagrafica" per le nuove leve o sono i nostri nuovi colleghi e, non da sottovalutare, i nostri nuovi Clienti?

LA SOLUZIONE

Essere - Fare - Avere

- Pianificazione PDCA
- Gestione del Tempo e delle Priorità - Scala del Successo
- Processo di Delega



MANAGEMENT

COACHING

Lavorare con noi significa affidarsi ad un Consulente professionista che ti supporterà nell'individuazione delle aree di criticità ed elaborerà insieme a te un piano di miglioramento e di crescita personalizzato con l'obiettivo di portare la tua Società al raggiungimento dei migliori risultati. Questo è il nostro focus nell'attività di coaching: supportare le persone a prepararsi ai cambiamenti in essere.

Il lavoro del coach vi porterà a pensare, ragionare e considerare le cose da un punto di vista diverso, fisserà con voi degli obiettivi per portare efficacia ed efficienza nelle aree di miglioramento stabilite insieme, vi stimolerà in maniera costante a generare un circolo virtuoso per raggiungere l'eccellenza operativa, vi aiuterà ad attuare nuovi comportamenti che produrranno inevitabilmente nuovi risultati.

Il lavoro di beYS! in questo ambito si riferisce principalmente a due macro approcci.

CORPORATE

Il Corporate si riferisce essenzialmente alle aziende che vogliono investire su questo tipo di attività lavorando su singole risorse o su interi Team, lo scopo sarà fornire nuovi strumenti per acquisire nuove competenze e responsabilità, migliorare le performance aziendali ed individuali, identificare i talenti dell'azienda.

BUSINESS

Il Business si rivolge ad organizzazioni più snelle e che, proprio per questa natura, hanno bisogno di un lavoro più energico e immediato sulle proprie organizzazioni. In questo caso il lavoro del Coach sarà più a diretto contatto con i vertici dell'azienda, molto spesso questo tipo di intervento impatta direttamente sulla gestione del cambiamento, sul passaggio generazionale, passaggio ad assetto manageriale, gestione delle risorse.



Stile di Leadership

- Concentra l'attenzione del Leader e dei collaboratori sugli obiettivi aziendali operando sulla relazione del Leader con i propri collaboratori.
- Aumenta la consapevolezza e responsabilità individuale.
- Formarsi nel ruolo di Leader acquisendo consapevolezza del proprio fare.
- Sviluppo delle singole potenzialità e del senso di auto-efficacia.



Miglioramento del clima aziendale

- Team Builder, motivatore dei singoli collaboratori e dei team di lavoro.
- Forte attenzione alle risorse umane: “talent retention & development”.
- Protagonista, assieme alla propria squadra, dei risultati ottenuti.
- Sviluppare il potenziale umano e produttivo dei propri collaboratori, considerandolo un asset aziendale.



Passaggio generazionale

- Miglioramento della capacità di gestire il tempo e lo stress.
- Sviluppo della capacità di problem solving, di decision making e della creatività.



Miglior utilizzo del potenziale

- Facilitatore dei cambiamenti interni ed esterni (esempio il cambio generazionale o abbattimento delle strutture a “Silos”).

