

Takeda

Estudo de caso



Com mais de 235 anos de existência e norteada pelos valores Integridade, Honestidade, Justiça e Perseverança, a Takeda é hoje a 1ª companhia farmacêutica no Japão e a 15ª maior companhia global no segmento de medicamentos de prescrição. É o 7º maior grupo farmacêutico no Brasil.

Sediada em Osaka (Japão), está presente em mais de 70 países, onde comercializa, com o apoio de mais de 31 mil colaboradores, mais de 700 produtos. Orientada para pesquisas, conta hoje com o 7º maior pipeline dentre as farmacêuticas globais.

Seu compromisso é lutar pela melhoria da saúde das pessoas em todo o mundo por meio da liderança na inovação de medicamentos.

O DESAFIO



A Takeda adotou como cultura colocar o paciente no centro de suas decisões de negócio. Isso gerou a necessidade de um novo mindset e a aquisição de novas habilidades para sua equipe comercial CHC (Consumer Health Care).

Esse posicionamento demandava uma atuação mais abrangente e a construção de relacionamentos de longo prazo com os clientes, o que exigia da equipe a mudança de um comportamento operacional com foco nas ações do dia-a-dia para uma postura mais estratégica.

A empresa também precisava que essa equipe:

- Tivesse maior autonomia e capacidade de propor soluções de forma customizada e segmentada
- Ampliasse suas competências para influenciar e persuadir os clientes
- Desenvolvesse habilidades de planejamento e gestão do tempo
- Fosse capaz de construir um plano de negócios a partir das oportunidades identificadas em cada cliente

O desafio maior era tirar os profissionais de sua zona de conforto e trazê-los para esse novo cenário com o compromisso de assumirem as mudanças necessárias para o alcance dos resultados almejados.

A SOLUÇÃO

Gilberto Firmino, Gerente Nacional da Equipe Comercial, contratou a Dynargie para apoiá-lo na implantação desse projeto. Segundo Firmino, era preciso “ampliar a visão dos Key Account Managers, sair do status quo, buscar entender, conhecer e integrar os mais importantes KPIs para o negócio de nossos clientes, aliados aos da Takeda, ampliando a percepção dos clientes como parceiro de negócios, sendo Best In Class aos olhos dos clientes.”

A Dynargie customizou um programa de transformação e formação batizado de Academia de Vendas, no qual aplicamos:

- Ferramenta **BE SAY DO®** para mapear o mindset atual da equipe e identificar o mindset ideal, necessário para levar o grupo à mudança de comportamento e sustentá-la.

Takeda

Estudo de caso

- **Planejamento e Gestão de Prioridades:** programa voltado ao desenvolvimento da capacidade de estabelecer objetivos e desenhar um plano para seu alcance, gerindo e alterando as prioridades ao longo do caminho.
- **Treino para uma Venda Eficaz:** para reciclagem das técnicas de abordagem e compreensão da venda como um processo de atendimento das necessidades de ambos os lados.
- **Venda Personalizada:** avançamos além das técnicas tradicionais e habilitamos esses profissionais a usarem conscientemente os estilos de negociação adequados ao momento do cliente.
- **Influência e Persuasão:** trabalhamos a construção da relação de confiança entre as partes envolvidas num processo de negociação.
- **Inteligência Emocional:** para conscientizar sobre a influência das emoções no cotidiano pessoal e profissional e rentabilizar o poder da Inteligência Emocional em diferentes contextos comerciais.
- **Jogo de Negócio:** situações reais de negócio nas quais os profissionais colocaram em prática os conceitos aprendidos na Academia.

RESULTADOS

A Academia de Vendas formou até o momento 35 profissionais da divisão CHC.

As percepções sobre os resultados, reportadas por Gilberto Firmino, considerando mudança de atitude, adoção de nova postura e efetivação de negócios dentro do novo escopo proposto pela empresa, encontram-se nos comentários abaixo:

“Tínhamos um grande desafio em realizar as reuniões de negócios com os clientes RDN (principal evento de compartilhamento de performance entre cliente e Takeda) de forma produtiva, mostrando e tratando os assuntos que realmente eram relevantes para o cliente e para a Takeda. Hoje conseguimos envolver todas as pessoas-chave e decisoras no evento, motivando discussões muito produtivas de performance da Takeda e dos clientes, integração dos principais KPIs e planos alinhados para o futuro, ajustando as rotas para conquistar os objetivos financeiros acordados. Somos percebidos como principal parceiro de negócio nos canais de vendas onde nossa equipe atua, temos depoimentos de muitos clientes de que já estamos na lista do Top 10, alterando a percepção anterior que estávamos entre os Top 10 piores parceiros.”

POR QUE DYNARGIE: Fundada na Suíça em 1982, a Dynargie é uma consultoria internacional de treinamento e desenvolvimento, com uma gestão dinâmica dedicada a influenciar e gerenciar mudanças positivas em pessoas e organizações. Operamos em diversas culturas com método exclusivo que apoia programas ministrados por uma equipe multidisciplinar, ajudando a transformar desafios em resultados e tornar pessoas e empresas mais produtivas.