

**PPG Fast. Forward.
Een Selling Machine – ‘verkoopmachine’ - creëren
Belangrijkste boodschappen**

We willen een One PPG-"selling machine" (verkoopmachine) creëren om organische groei tegen marktleidende tarieven te stimuleren, gestuurd door een verkooporganisatie van wereldklasse en een 360 graden-klantbeeld.

- De Selling Machine zal de verkoopcultuur van PPG transformeren, voortbouwend op onze fundamenteën van technologie en klantrelaties, en met een consistente operationele cadans, op datagestuurde besluitvorming en standaard kerncijfers om de groei te versnellen.
- Binnen deze cultuuromslag staat het gebruik van het ClientLink CRM-platform centraal, aangezien we hierin onze verkoopactiviteiten kunnen bijhouden en de omzet binnen de verkoopcyclus kunnen voorspellen.
- Georganiseerde, cross-SBU-data zullen leiden tot een dieper begrip van onze klantrelaties en om de waarde vast te leggen van alles wat PPG te bieden heeft. Hierdoor kunnen we onze klanten effectiever van dienst zijn, waardoor PPG hun succes en groei mogelijk maakt.

In ons streven naar deze wereldwijde PPG selling machine, zullen we onze aanpak eerst gedurende twaalf weken durende pilotprogramma's valideren met drie controlegroepen. Dit stelt ons in staat om successen en leerpunten te evalueren, zodat we kunnen bepalen hoe we het effectiefst kunnen opschalen.

- De pilotprogramma's zijn op 21 september van start gegaan en lopen door tot 11 december, met doorlopende evaluaties via wekelijkse scorekaarten, regelmatige teambeoordelingen en feedbackmomenten, en een tweewekelijkse beoordeling van de leidinggevende.
- Bij een pilot voor de activiteiten op het gebied van specialty coatings en materialen worden alle wereldwijde verkoop- en marketingteams betrokken.
- Binnen Architectural Coatings in het Verenigd Koninkrijk loopt een pilot binnen de volledige commerciële verkooporganisatie, waaronder de SPEC-vertegenwoordigers.
- De pilot bij Architectural Coatings in de VS en Canada omvat zes regionale Amerikaanse winkelverkoopteams – één vertegenwoordiger vanuit elke Amerikaanse zone.

De Selling Machine wordt gedreven door ons getalenteerde verkoopteam, dat zal profiteren van een verbeterde leiderschapstraining, het bouwen aan persoonlijke vaardigheden, een 360 graden-klantbeeld en meer verkoopleads met meer mogelijkheden.

- **Leiderschap en leren**
 - In diverse onderzoeken wordt over de crisis met betrekking tot de vaardighedenkloof gesproken. Dit is een wereldwijd probleem dat organisaties veel geld kost en omzetverlies oplevert. Hoe kunnen we er dan op vertrouwen

dat onze medewerkers over de vaardigheden beschikken die ze nodig hebben om dit te verwezenlijken?

- Met de steun van SkillDirector, een externe opleidingspartner, bouwen we voort op de training van Miller Heiman, die tot nu toe gegeven is, om onze leiders in staat te stellen een cultuur van voortdurend leren te stimuleren – het prioriteren van de ontwikkeling van mensen en het dichtn van de vaardigheidskloven in onze teams om samen met onze klanten te winnen.
 - SkillDirector ondersteunt, voor alle leden van het pilotteam, individuele online zelfbeoordelingen en door managers gestuurde vaardigheidsbeoordelingen, zodat we vaardigheidsgegevens kunnen vastleggen en verzamelen, waardoor we onze mogelijkheden kunnen identificeren. De eerste beoordeling dient als uitgangspunt om ons te vertellen waar we staan en waar we naartoe moeten.
 - Aan de hand van de uitgangspunten van de vaardigheidsbeoordeling bieden we persoonlijke, individuele online training en voortdurende coaching om individuele vaardigheidskloven te dichtn. Dit zal heel anders zijn dan de algemene training die onze verkoopteams tot nu toe gekregen hebben.
 - In de loop der tijd voeren we aanvullende vaardigheidsbeoordelingen uit zodat we de impact van onze coaching en opleiding kunnen meten, en deze dienovereenkomstig kunnen aanpassen.
- **Operationele cadans**
 - Om de kracht van onze klantrelaties uit te kunnen bouwen, zodat we als 'One PPG' waarde kunnen vastleggen, moeten we de adoptie van consistente verkoopprocessen en -hulpmiddelen, zoals het ClientLink Customer Relationship Management (CRM)-systeem, binnen ons hele bedrijf verder stimuleren.
 - We zijn van mening dat een beter gebruik van ClientLink, naast het tot stand brengen van een consistent operationele cadans en een helder verkooppijplijnproces, groeikansen zal bieden en omzetgroei zal ondersteunen. Daarnaast kunnen er 'One PPG'-voordelen gerealiseerd worden.
 - Pilotteams zullen volgens een eerste operationeel cadansmodel werken, met wekelijkse rapportage via scorekaarten, om een robuuste, datagedreven pijplijn op te bouwen.
 - Het eerste operationele cadansmodel wordt verder gedefinieerd en gevalideerd op basis van de leerpunten uit het pilotprogramma, naarmate we dit uitrollen binnen de wereldwijde organisatie.
- **Meting**
 - De pilotprogramma's van de 'selling machine' worden gemeten aan de hand van duidelijk afgebakende effectiviteitscijfers voor het kernproces, waaronder 1) toonaangevende indicatoren voor adoptie, 2) proceskwaliteit en 3) procesresultaten.
 - De belangrijkste indicatoren voor adoptie zijn gericht op coaching en het pijplijnproces in plaats van op activiteiten. Onder deze cijfers vallen

- aanmeldsessies voor het CRM, klantbetrokkenheid, verrijking van klantgegevens en leads waarop binnen 10 werkdagen actie ondernomen is.
- De cijfers voor proceskwaliteit zijn gericht op het verbeteren van de omvang, kwaliteit en conversiesnelheid van de pijplijn. Onder deze cijfers vallen stagnerende kansen in de verkoopfase, de waarde van de kansenpijplijn bij de belangrijkste klanten en de waarde van de kansenpijplijn per verkoper.
 - De cijfers die voor de procesresultaten gebruikt worden zijn o.a. het winstpercentage, de gemiddelde verkoopcyclus en de verkoopprestaties per verkoper.
 - Deze cijfers worden gemeten via wekelijkse rapportage met scorekaarten, zodat we een reeks kerncijfers voor de commerciële uitmuntendheid van PPG kunnen beoordelen en aanpassen.
 - Het pilotprogramma wordt als effectief beschouwd en dienovereenkomstig opgeschaald als de volgende doelen gerealiseerd worden:
 - De identificatie van de huidige vaardigheidskloven en geïndividualiseerde training heeft de effectiviteit van ons verkoopteam verbeterd
 - Vanwege de implementatie van een consistente operationele cadans heeft het verkoopteam efficiënter en effectiever prioriteit kunnen geven aan de deals in hun pijplijn
 - We hebben onze pijplijn, verkoopcyclus en conversiepercentages versneld
 - We hebben deals gesloten met een hogere waarde en een grotere share of wallet (het percentage van de totale uitgaven dat de klant voor een specifiek onderdeel bij ons bedrijf besteedt)
 - We zijn erin geslaagd het model van het pilotprogramma binnen PPG uit te rollen

Berichten van 5 minuten

- We willen een One PPG-"selling machine" (verkoopmachine) creëren om organische groei tegen marktleidende tarieven te stimuleren, gestuurd door een verkooporganisatie van wereldklasse en een 360 graden-klantbeeld.
- De Selling Machine zal de verkoopcultuur van PPG transformeren, voortbouwend op onze fundamenteën van technologie en klantrelaties, en met een consistente operationele cadans, op datagestuurde besluitvorming en standaard kerncijfers om de groei te versnellen.
- We zijn van mening dat een beter gebruik van ClientLink, naast het tot stand brengen van een consistent operationele cadans en een helder verkooppijplijn-proces, groeikansen zal bieden en omzetgroei zal ondersteunen. Het maakt bovendien mogelijk dat de voordelen van One PPG gerealiseerd worden.
- In ons streven naar deze wereldwijde PPG selling machine, zullen we onze aanpak eerst gedurende twaalf weken durende pilotprogramma's valideren met drie controlegroepen. Dit stelt ons in staat om successen en leerpunten te evalueren, zodat we kunnen bepalen hoe we het effectiefst kunnen opschalen.

- De "selling machine"-pilotprogramma's worden gemeten via duidelijk afgebakende effectiviteitscijfers voor het kernproces, zodat we een reeks kerncijfers voor de commerciële uitmuntendheid van PPG kunnen beoordelen en aanpassen.
- Het pilotprogramma wordt als effectief beschouwd en dienovereenkomstig opgeschaald als de volgende doelen gerealiseerd worden:
 - De identificatie van de huidige vaardigheidskloven en geïndividualiseerde training om de effectiviteit van ons verkoopteam te verbeteren
 - Vanwege de implementatie van een consistente operationele cadans heeft het verkoopteam efficiënter en effectiever prioriteit kunnen geven aan de deals in hun pijpleiding
 - We hebben onze pijplijn, verkoopcyclus en conversiepercentages versneld
 - We hebben deals gesloten met een hogere waarde en een grotere share of wallet (het percentage van de totale uitgaven dat de klant voor een specifiek onderdeel bij ons bedrijf besteedt)
 - We zijn erin geslaagd het model van het pilotprogramma binnen PPG uit te rollen