

**PPG Fast. Forward.**  
**Creare una Selling Machine**  
**Messaggi chiave**

**Intendiamo creare una “macchina delle vendite” One PPG per favorire la crescita organica a tassi leader di mercato, basata su un’organizzazione di vendita di eccellenza e una visione dei clienti a 360 gradi.**

- La macchina delle vendite trasformerà la cultura delle vendite della PPG, basandosi sulla nostra eredità di tecnologia e familiarità con il cliente con una cadenza operativa costante, processi decisionali basati sui dati e parametri fondamentali standard per accelerare la crescita.
- Al centro di questa trasformazione culturale vi è un uso risoluto della piattaforma di gestione delle relazioni con i clienti ClientLink per monitorare le attività di vendita e prevedere i ricavi nel corso del ciclo di vendita.
- I dati organizzati e tra le SBU porteranno a una comprensione più approfondita delle relazioni con i clienti per acquisire valore sfruttando tutto ciò che la PPG ha da offrire. Questo ci consentirà di servire in maniera più efficace i nostri clienti, favorendo il loro successo e la crescita della PPG.

**Mentre aspiriamo a creare una macchina globale delle vendite della PPG, inizieremo convalidando il nostro approccio con tre gruppi di controllo durante i programmi pilota della durata di dodici settimane. Questo ci consentirà di valutare il successo e le conoscenze per determinare come ridimensionarsi in modo più efficace.**

- I programmi pilota sono iniziati il 21 settembre e saranno avviati fino all’11 dicembre, con una valutazione continua condotta attraverso report settimanali delle scorecard, valutazioni regolari del team e punti di controllo del feedback, nonché una revisione bisettimanale degli sponsor esecutivi.
- Un progetto pilota per il settore dei rivestimenti e dei materiali speciali include tutti i team globali di vendita e marketing.
- Nel settore Architectural coatings del Regno Unito è in corso un progetto pilota in tutta l’organizzazione commerciale di vendita, inclusi i rappresentanti delle specifiche.
- Il progetto pilota per il settore Architectural coatings negli Stati Uniti e in Canada include sei team di vendita regionali degli Stati Uniti, uno rappresentativo di ciascuna zona degli USA.

**La macchina delle vendite sarà alimentata dal nostro talentuoso team di vendita, che trarrà vantaggio da una migliore formazione della leadership, dalla creazione di competenze personalizzate, da una visione del cliente a 360 gradi e da più responsabili di vendita con maggiori opportunità.**

- **Leadership e apprendimento**
  - Diversi studi di ricerca parlano della crisi del gap di competenze. Si tratta di un problema globale che costa alle organizzazioni parecchio denaro e mancate vendite. Quindi, come sapere con certezza che i nostri dipendenti dispongono delle competenze di cui hanno bisogno?

- Con il supporto di SkillDirector, un partner di apprendimento esterno, ci baseremo sulla formazione Miller Heiman per posizionare i nostri leader in modo da promuovere una cultura dell'apprendimento, dando priorità allo sviluppo delle persone e colmando le lacune delle competenze dei team per avere successo con i nostri clienti.
  - SkillDirector supporterà le singole autovalutazioni delle competenze e le valutazioni guidate dai responsabili online per tutti i membri del team del programma pilota per acquisire e raccogliere i dati sulle competenze che identificheranno le nostre aree di opportunità. La valutazione iniziale servirà da base per dirci dove ci troviamo e quale dovrà essere la nostra direzione.
  - Utilizzando la base di valutazione delle competenze, offriremo una formazione online personalizzata e individuale e un coaching continuo per colmare le lacune delle competenze individuali. Sarà molto diverso dalla formazione generica a cui potrebbero essere abituati i nostri team di vendita.
  - Nel corso del tempo, eseguiremo ulteriori valutazioni delle competenze per misurare l'impatto delle nostre attività di coaching e apprendimento, adeguandoci di conseguenza.
- **Cadenza operativa**
    - Per sfruttare la forza delle nostre relazioni con i clienti e acquisire valore come 'One PPG', dobbiamo promuovere un'ulteriore adozione di processi e strumenti di vendita coerenti, incluso il sistema di gestione dei rapporti con i clienti (customer relationship management, CRM) ClientLink, in tutta la nostra azienda.
    - Riteniamo che un migliore utilizzo di ClientLink, oltre alla definizione di una cadenza operativa coerente e di un chiaro processo di pipeline di vendita, offrirà opportunità di crescita e supporterà un aumento dell'attività. Inoltre, consentirà di realizzare i vantaggi 'One PPG'.
    - I team pilota opereranno a fronte di un modello di cadenza operativa iniziale con report settimanali delle scorecard per creare una pipeline solida e basata sui dati.
    - Il modello di cadenza operativa iniziale verrà ulteriormente definito e convalidato in base alle conoscenze del programma pilota man mano che si definirà la scala nell'organizzazione globale.
- **Misurazione**
    - I programmi pilota della macchina delle vendite verranno misurati in base a parametri fondamentali di efficacia dei processi chiaramente definiti, tra cui 1) indicatori principali di adozione, 2) qualità dei processi e 3) output dei processi.
    - I principali indicatori di adozione si concentreranno sul coaching e sul processo di pipeline rispetto alle attività. Questi parametri includeranno sessioni di accesso al CRM, coinvolgimento dei clienti, arricchimento dei dati dei clienti e azioni sui potenziali clienti entro 10 giorni lavorativi.
    - I parametri relativi alla qualità dei processi si concentreranno sul miglioramento delle dimensioni della pipeline, della qualità e della velocità di conversione. Questi parametri includeranno opportunità stagnanti nella fase di vendita, valore

- del flusso di opportunità con i clienti più importanti e valore del flusso di opportunità per rappresentante.
- I parametri di output del processo includeranno il tasso di successo, il ciclo di vendita medio e le prestazioni di vendita per rappresentante.
  - Tali parametri verranno misurati tramite report settimanali delle scorecard, che ci permetteranno di valutare e adattarci per completare una serie di metriche commerciali fondamentali e di eccellenza per PPG.
  - Il programma pilota sarà considerato efficace e ridimensionato di conseguenza se si otterranno i seguenti risultati:
    - L'identificazione delle attuali lacune delle competenze e la formazione individualizzata miglioreranno l'efficacia del nostro team di vendita
    - L'implementazione di una cadenza operativa coerente permetterà al team di vendita di assegnare priorità agli affari nella pipeline in modo più efficiente ed efficace
    - Accelerazione della nostra pipeline, del ciclo di vendita e dei tassi di chiusura
    - Aggiudicazione di affari di valore più elevato e di una quota di portafoglio maggiore
    - Ridimensionamento di successo del modello del programma pilota in tutta la PPG

### **Messaggi di 5 minuti**

- Intendiamo creare una “macchina delle vendite” One PPG per favorire la crescita organica a tassi leader di mercato, basata su un'organizzazione di vendita di eccellenza e una visione dei clienti a 360 gradi.
- La macchina delle vendite trasformerà la cultura delle vendite della PPG, basandosi sulla nostra eredità di tecnologia e familiarità con il cliente con una cadenza operativa costante, processi decisionali basati sui dati e parametri fondamentali standard per accelerare la crescita.
- Riteniamo che un migliore utilizzo di ClientLink, oltre alla definizione di una cadenza operativa coerente e di un chiaro processo di pipeline di vendita, offrirà opportunità di crescita e supporterà un aumento del business. Inoltre, consentirà di realizzare i vantaggi One PPG.
- Mentre aspiriamo a creare una macchina globale delle vendite della PPG, inizieremo convalidando il nostro approccio con tre gruppi di controllo durante i programmi pilota della durata di dodici settimane. Questo ci consentirà di valutare il successo e le conoscenze per determinare come ridimensionarsi in modo più efficace.
- I programmi pilota della macchina delle vendite verranno misurati in base a parametri fondamentali di efficacia dei processi chiaramente definiti, che ci permetteranno di valutare e adattarci per completare una serie di metriche commerciali fondamentali e di eccellenza per PPG.
- Il programma pilota sarà considerato efficace e ridimensionato di conseguenza se si otterranno i seguenti risultati:
  - Identificazione delle attuali lacune delle competenze e formazione individualizzata per migliorare l'efficacia del nostro team di vendita

- Implementazione di una cadenza operativa coerente che permetterà al team di vendita di assegnare priorità agli affari nella pipeline in modo più efficiente ed efficace
- Accelerazione della nostra pipeline, del ciclo di vendita e dei tassi di chiusura
- Aggiudicazione di affari di valore più elevato e di una quota di portafoglio maggiore
- Ridimensionamento di successo del modello del programma pilota in tutta la PPG