


Implementação da Sales Learning Solution da HP com DYD Creative Solutions


DESAFIO

Como líder no setor de tecnologia, a HP enfrenta o desafio de equipar sua força de vendas com o conhecimento e as habilidades necessárias para promover e vender efetivamente seus produtos e serviços em um mercado competitivo. Com atualizações e avanços constantes na tecnologia, é essencial para a equipe de vendas da HP manter-se informada sobre os mais recentes recursos, soluções e técnicas de vendas do produto.

SOLUÇÃO

Para enfrentar este desafio, a HP associa-se à DYD Creative Solutions para desenvolver e implementar uma solução abrangente de aprendizagem de ferramentas de vendas adaptada às necessidades da sua equipe de vendas:

 **HP University:** Desenvolvida em colaboração com a DYD Creative Solutions, a HP University serve como um hub centralizado para treinamento e desenvolvimento de vendas. A Universidade de Vendas oferece uma ampla gama de cursos, recursos e ferramentas para apoiar as necessidades de aprendizagem dos profissionais de vendas da HP.

 **Módulos de treinamento de produtos:** Trabalhando em estreita colaboração com os especialistas em produtos da HP, a DYD Creative Solutions organiza módulos de treinamento que abrangem o diversificado portfólio de produtos da HP, incluindo computadores pessoais, impressoras, servidores, soluções de armazenamento e serviços de software. Esses módulos são projetados para educar os membros da equipe de vendas sobre recursos, benefícios e casos de uso do produto, permitindo que eles comuniquem efetivamente as propostas de valor aos clientes.



HISTÓRICO DA EMPRESA

A HP (Hewlett-Packard) é uma empresa multinacional de tecnologia conhecida por sua ampla gama de hardware, software e serviços. Com uma presença global e um portfólio diversificado de produtos, a HP opera em vários setores, incluindo computação pessoal, impressão e soluções empresariais. A DYD Creative Solutions é uma empresa de consultoria líder especializada em soluções de capacitação e aprendizagem de vendas.



RESULTADOS



Recursos de habilitação de vendas: A DYD Creative Solutions colabora com as equipes de vendas e marketing da HP para desenvolver recursos de habilitação de vendas, como playbooks de vendas, cartas de batalha competitivas e guias de tratamento de objeções. Esses recursos equipam os profissionais de vendas com o conhecimento e as ferramentas de que precisam para atender às necessidades dos clientes, superar objeções e fechar negócios.



Programas de certificação: Em colaboração com os especialistas no assunto da HP, a DYD Creative Solutions projeta e implementa programas de certificação dentro da HP University. Esses programas permitem que os profissionais de vendas demonstrem sua experiência em áreas específicas de produtos ou competências de vendas por meio de exames e selos de certificação, mostrando seus conhecimentos e habilidades para colegas, clientes e parceiros.



Plano de vendas e desenvolvimento de Learning Path: A DYD Creative Solutions auxilia a HP no desenvolvimento de planos de vendas abrangentes alinhados com os objetivos de negócios e estratégias de mercado da empresa. Esses planos de vendas descrevem metas de vendas, segmentação de contas, estratégias de gerenciamento de território e táticas de vendas para impulsionar o crescimento da receita e a expansão do mercado.

Desde a implementação da HP University em parceria com a DYD Creative Solutions, a HP tem experimentado vários resultados positivos:

- **Melhoria do conhecimento do produto:** Os membros da equipe de vendas melhoraram sua compreensão do portfólio de produtos da HP, graças aos módulos de treinamento abrangentes desenvolvidos pela DYD Creative Solutions, permitindo que eles se envolvam com os clientes com confiança e atendam às suas necessidades.
- **Maior eficácia de vendas:** Com acesso a recursos de capacitação de vendas e materiais de treinamento cocriados com a DYD Creative Solutions, os profissionais de vendas estão mais bem equipados para navegar em conversas de vendas, superar objeções e fechar negócios.
- **Colaboração aprimorada:** Os esforços colaborativos entre a HP e a DYD Creative Solutions promoveram uma maior colaboração dentro da organização de vendas, permitindo que os profissionais de vendas compartilhem as melhores práticas, colaborem em estratégias de vendas e aprendam com as experiências uns dos outros.
- **Maior Satisfação do Cliente:** Ao entregar soluções sob medida e fornecer serviços de valor agregado informados pela parceria com a DYD Creative Solutions, a equipe de vendas da HP foi capaz de atender às expectativas dos clientes e impulsionar a satisfação e fidelização.
- **No geral,** a parceria entre a HP e a DYD Creative Solutions desempenhou um papel crucial para capacitar a força de vendas da HP para ter sucesso em um cenário de mercado dinâmico e competitivo. Através da aprendizagem e desenvolvimento contínuos facilitados pela HP University, a HP permanece na vanguarda da inovação e da satisfação do cliente na indústria tecnológica.