

## HISTORIA SUKCESU KLIENTA INTEGRITY



### OPIS SYTUACJI

Barger & Associates, niezależna regionalna agencja Delta Faucet współpracuje z konstruktorami, architektami, inżynierami, projektantami, hydraulikami i hurtownikami, aby zapewnić bezproblemową sprzedaż i wsparcie dla branży hydraulicznej. W ramach ujednolicenia i rozszerzania kilku terytoriów firma Delta Faucet musi zatrudnić nowy zespół sprzedawców i pracowników terenowych, obsadzić ich na odpowiednich stanowiskach oraz rozwinąć ich umiejętności i pewność siebie, aby odnosili sukcesy. Ponieważ wkrótce pojawią się nowe inicjatywy i możliwości oferowane przez Delta, zespół musi szybko się rozwinąć i być gotowy do ich wykorzystania.

### CELE

- **Szybko** rozwinąć i wesprzeć potrzeby wzrostu nowego zespołu sprzedaży
- **Zmotywować**, zaangażować i zatrzymać najlepszych pracowników
- **Przejść** od relacji „dostawcy” z klientami do zaufanego doradcy / partnera, stosując bardziej konsultacyjne podejście
- **Zwiększyć** szanse projektu i wygrać

### ROZWIĄZANIA

Zadaniem numer jeden było zatrudnienie, rozmieszczenie i rozwój nowego zespołu sprzedażowego, wyposażając go nie tylko w efektywne procesy i metodologię sprzedaży, ale także wewnętrzną motywację i odporność, aby utrzymać wysoki poziom efektywności i zaangażowania w wymagającej roli.

Współpracując z Integrity Solutions od 2009 roku, Delta zaprosiła cały zespół Barger & Associates do uczestnictwa w programie Integrity Selling®, aby zapewnić im wspólny język sprzedaży, proces i metodologię, a także pewność i umiejętności potrzebne do budowania głębszych, bardziej produktywnych relacji z klientami. W tym samym czasie liderzy uczestniczyli w Integrity Coaching®, o którym Barger mówi, że „przyszedł w idealnym momencie” w świetle ekspansji i szybkich zmian zachodzących w całej organizacji.

Wyniki  
**16.5%**

**średni roczny wzrost**  
marek Delta w ciągu 6 lat

**33.4%**

**średni roczny wzrost**  
marki premium Brizo

**Lepsze** wyniki  
satisfakcji klientów

**Zerowa** rotacja pracowników

Wyróżnienie jako  
**Agencja Roku**

*“Integrity Selling®  
pomogło nam sprzedawać  
produkty zgodnie z  
potrzebami naszych  
klientów, zadając lepsze  
pytania na podstawie  
tego, jak lubią być  
angażowani.”*

*- Sonya Shoemaker,*

Delta Regional Sales Manager,  
Barger & Associates

### EFEKTY

Współpracując z Integrity Solutions, Barger & Associates rozwinęło umiejętności i strategię budowania odpowiedzialności, przełamania postaw ograniczających efektywność i generowania znaczących wyników biznesowych. W ciągu sześciu lat współpracy firma osiągała średnio 16,5% roczny wzrost na wszystkich markach Delta i 33,4% średni wzrost marki premium Brizo. W 2015 roku Barger & Associates otrzymało tytuł Agencji Handlowej Roku.

Ponieważ sprzedawcy dostarczają wartość i dostosowują swoje zachowanie i podejście do stylów i preferencji klientów, interakcje z wieloletnimi klientami uległy całkowitej zmianie. Przedstawiciele rozpoczęli nowe rozmowy na temat przyszłych planów klientów w szerszej perspektywie i przedstawiają Barger & Associates jako zaufanego doradcę.

Wdrożenie koncepcji Integrity Coaching® umożliwiło również liderom bardziej efektywny rozwój i wspieranie sprzedawców, z których wielu dopiero rozpoczynało karierę. Utrzymanie pracowników jest kluczowym wskaźnikiem, jaki Barger monitoruje, i wierzy, że nowe standardy doskonałości coachingu przyczyniły się do zerowego wskaźnika rotacji.

Dodatkowo, dzięki spostrzeżeniom uzyskanym z Integrity Solutions, firmie udało się dopasować ludzi do odpowiednich ról i zadań zawodowych w oparciu o ich umiejętności i styl. W rezultacie pracownicy są bardziej zaangażowani i produktywni, a wyniki badań satysfakcji klientów uległy poprawie.

*“Nikt nie chce drzwi obrotowych: klienci ich nie chcą, agencje ich nie chcą, producenci, dla których pracujemy, nie chcą ich. Najlepszym sposobem na rozwój ludzi i zatrzymanie ich przez długi czas jest udzielanie im coachingu i traktowanie ich uczciwie. To właśnie umożliwił nam Integrity Coaching®. Od czasu jego wdrożenia mamy zerową rotację.*

*- Jim Barger, Barger & Associates*

*“Niezwykle ważne jest dostarczanie naszym klientom spójnego przekazu i podejścia. Szkolenie Integrity Selling® wyposażyło naszych sprzedawców w systematyczne i spójne podejście do przygotowania, kwalifikacji klienta i kontynuacji rozmowy sprzedażowej. Integrity Solutions było właściwą inwestycją we właściwym czasie dla naszej firmy.”*

*- Jon Dartt, Delta Vice President, Sales*

*“Integrity Selling® dało naszym przedstawicielom pewność siebie, zapewniając im sformalizowane podejście do sprzedaży i proces, który zapobiega przechodzeniu do produktu, zanim klient będzie na to gotowy. Zapewnia im również mapę drogową, dzięki czemu mogą zwolnić, zrobić krok do tyłu i dowiedzieć się, co należy zrobić, aby ruszyć naprzód.”*

*- Jim Barger, Barger & Associates*

**INTEGRITY**  
Solutions

Po więcej informacji skontaktuj się:

Integrity Solutions Poland  
(48) 696-090-371

[IntegritySolutionsPoland.pl](http://IntegritySolutionsPoland.pl)

