

Impact's Winning Culture: Excellence Redefined



Μετά από 17 ολόκληρα χρόνια, η παλαιότερη ελληνική εταιρεία με εξειδίκευση στο Executive Coaching και την Οργανωτική Ανάπτυξη, μεγαλώνει και απλώνει ακόμα περισσότερο τα φτερά της. Με γνώμονα την ολοκληρωτική επιτυχία του πελάτη, η ατομική και ομαδική ανάπτυξη ηγετικών δεξιοτήτων μέσω της Impact, συμπληρώνεται πλέον και με υπηρεσίες που ενισχύουν και τον εμπορικό τομέα, όπως οι πωλήσεις και το on-the-job-training, μέσω της Winning Culture.

Επιμέλεια: Νάνου Βλαχάκη, avlachaki@bousias.com

Μία σειρά από εξειδικευμένες, βιωματικές, εκπαιδευτικές, έρχεται για να ανταποκριθεί, εστιασμένα, στις περισσότερες ανάγκες των ομάδων και των οργανισμών, σε μία περίοδο, δύσκολη και απαιτητική. Σε αυτό το πλαίσιο, συναντήσαμε τον Διευθυντή της Impact, **Βασίλη Αντωνά** και τη Διευθύντρια της Winning Culture, **Τερέζα Βενετοάνου**, στα καινούρια τους γραφεία στην Κηφισιά.

HR Professional: Impact και Winning Culture-Winning Culture και Impact: Μιλήστε μας για τις δύο εταιρείες:

Βασίλης Αντωνάς: Διανύοντας πλέον την τρίτη μου δεκαετία στον χώρο του Business Consulting και με περισσότερους από 70 εταιρικούς πελάτες στο βιογραφικό μου, κατανόησα πολύ καλά, πως ο διαχωρισμός μεταξύ αυτού που λέγεται «soft skills» (όρος με τον οποίο για πολλούς λόγους διαφωνώ) και της εμπορικής επιτυχίας, δεν προάγει το βέλτιστο αποτέλεσμα. Δεν μπορείς να αναπτύξεις ένα στέλεχος ή μια ομάδα σε θέματα εσωτερικής λειτουργίας, χωρίς να λάβεις υπόψη τον εμπορικό τους αντίκτυπο ή ακόμα και τον τρόπο με τον οποίο θα ενταχθούν με την υπόλοιπη επιχειρησιακή δομή και κουλτούρα του οργανισμού. Οι λέξεις κλειδιά, λοιπόν, εδώ, είναι η Εναρμόνιση και η Σφαιρικότητα. Με αυτό το σκεπτικό, η αλληλοσυμπληρωματικότητα της γνώσης, της εμπειρίας και της εστίασης των δύο εταιρειών, διασφαλίζει το καλύτερο, δυνατό αποτέλεσμα για τον πελάτη. Η Impact συνεχίζει να προσφέρει υπηρεσίες ανάπτυξης ηγετικών δεξιοτήτων, υποστηριζόμενη πλέον από την τεχνογνωσία της Winning Culture σε θέματα πωλήσεων και operations, και

η Winning Culture, προσφέρει κατάρτιση σε θέματα πωλήσεων, με την υποστήριξη της Impact σε παραμέτρους ηγεσίας. Το σημείο στο οποίο οι δύο εταιρείες συναντιούνται, είναι η δημιουργία μιας Κουλτούρας Νικητή με Αντίκτυπο. Σε κάθε περίπτωση, ο πελάτης και των δύο εταιρειών, μπορεί να είναι βέβαιος, πως θα λάβει κάτι πολύ περισσότερο, από μία μονοδιάστατη προσέγγιση.

HR P.: Έχετε περάσει πλέον τέσσερα, πετυχημένα χρόνια ως στέλεχος της Impact, με σημαντικό αντίκτυπο και επιτυχία. Τι σας οδήγησε να δημιουργήσετε έναν επιπλέον βραχίονα, μέσω της Winning Culture;

Τερέζα Βενετοάνου: Η σύντομη απάντηση, είναι οι ανάγκες των πελατών. Ερχόμενη στην Impact τον Δεκέμβριο του '18 και μετά από 20 χρόνια στο τιμόνι εμπορικών ομάδων σε εταιρείες όπως η Wind, η Vodafone και η Microsoft, είχα όρεξη και διάθεση να διευρύνω τους ορίζοντές μου. Το Executive Coaching και η Οργανωτική Ανάπτυξη, είναι τομείς που δίνουν σημαντικά πλεονεκτήματα στους Ηγέτες της αγοράς. Ταυτόχρονα, συνειδητοποίησα, πως η εμπειρία από την στελεχειακή μου καριέρα σε θέματα πωλήσεων και operations, βοηθούσαν τον πελάτη να πετύχει τους στόχους του εκθετικά. Σταδιακά και με ρυθμό, αποφασίσαμε με τον Βασίλη, πως οι δύο προσεγγίσεις, θα έπρεπε τόσο να αποσαφηνιστούν, όσο και να συνδυαστούν. Με έναν άτυπο τρόπο, αυτό πάντα συνέβαινε. Οι πελάτες μας, έπαιρναν πάντα, περισσότερα από αυτά που ζητούσαν. Αυτό όμως έπρεπε να αποκτήσει ένα σχήμα, τόσο για λόγους δικής μας εσωτερικής οργάνωσης και κατανομής εργασιών, όσο και για την ακόμα, αποτελεσμα-

Οι λέξεις κλειδιά είναι η Εναρμόνιση και η Σφαιρικότητα. Ο πελάτης και των δύο εταιρειών, θα λάβει κάτι πολύ περισσότερο από μία μονοδιάστατη προσέγγιση

τικότερη ανταπόκριση στις ανάγκες του κάθε πελάτη. Ο προϊοντικός διαχωρισμός των εκπαιδύσεων πώλησης για ομάδες και του Sales Coaching για στελέχη πωλήσεων της Winning Culture, από τις αντίστοιχες υπηρεσίες στον τομέα της Ηγεσίας της Impact, προσφέρουν πλέον μια ολοκληρωμένη και αποσαφηνισμένη λύση σε κάθε οργανισμό που θέλει να έχει αντίκτυπο και να κερδίζει.

HR P.: Πείτε μας λίγα πράγματα για τη νέα γκάμα υπηρεσιών της Winning Culture.

T.B.: Ο πρώτος στόχος μου ήταν η ενίσχυση των στελεχών πώλησης, ατομικά και ομαδικά, μεταφέροντας πάνω από δύο δεκαετίες, διεθνούς εμπειρίας, στον χώρο. Απευθυνόμενοι σε μεσαία και ανώτερα στελέχη και πάντα με γνώμονα την κουλτούρα και τον τομέα στον οποίο κινείται, ο εκάστοτε οργανισμός, οι εκπαιδευσεις που σχεδιάσαμε, βοηθούν στη χαρτογράφηση, στην προσέγγιση, στην κατανόηση αλλά και στη δημιουργία βιώσιμης συσχέτισης στην πώληση (Mapping your Client and Becoming a Business Partner). Επιπροσθέτως, οι παρεμβάσεις της Winning Culture, μπορούν να υποστηρίξουν την οργανωτική δομή του τμήματος πωλήσεων καθώς και να εξελίσσουν τους ηγέτες των ομάδων αυτών, μέσω ατομικού και on-the-job coaching. Τέλος, μέσω μίας απολύτως customised οργανωτικής παρέμβασης, μπορούμε να ενισχύσουμε την εναρμόνιση του τμήματος πωλήσεων με τα operations, κάτι το οποίο μπορεί να φανεί ιδιαίτερος χρήσιμο σε μικρές, μεσαίες και οικογενειακές επιχειρήσεις (Business Transformation). Τα τελευταία χρόνια, έχω προσφέρει αυτές τις υπηρεσίες σε δεκάδες οργανισμούς με εξαιρετικά και μετρήσιμα αποτελέσματα και πολύ δυνατό ROI. Πλέον, αυτές είναι διαθέσιμες για ολόκληρη την αγορά.


HR P.: Ταυτόχρονα με την εξέλιξη της Winning Culture, δημιουργήσατε και καινούρια προϊόντα για την Impact. Θέλετε να μας πείτε για κάποια από αυτά;

B.A.: Το κύριο μέλημά μας ήταν να ανταποκριθούμε στις ανάγκες της εποχής. Κατά κάποιον τρόπο, η δημιουργία των εξειδικευμένων εκπαιδύσεων, πραγματοποιήθηκε ως ανταπόκριση στις ανάγκες



των πελατών μας. Έτσι, φτιάξαμε το Surviving and Thriving with Resilience, για να βοηθήσουμε τα στελέχη να προσαρμοστούν στη νέα Hybrid πραγματικότητα. Το Pillars of Effectiveness, είναι άλλο ένα καινούριο προϊόν, με στόχο την αποτελεσματικότητα σε μία δύσκολη πλέον καθημερινότητα. Τα Conflict Management και Organisational Trust, έρχονται να χτίσουν γέφυρα εμπιστοσύνης στη διαχείριση διενέξεων και την καχυποψία. Ταυτόχρονα, οι εκπαιδευσεις μας στο Coaching (Coaching Fundamentals) και στην ηγεσία (Leading with PRAID), εμπλουτίστηκαν, λαμβάνοντας υπόψη τις νέες προκλήσεις. Επιλέξαμε να μην προσποιηθούμε πως η επιχειρηματική πραγματικότητα είναι Business as Usual. Και είμαστε εδώ, για να επιταχύνουμε την προσαρμογή και την ανάπτυξη των πελατών μας.

HR P.: Τέλος, βλέπω πως βρίσκεστε σε καινούρια, ιδιότητα γραφεία. Τι σας οδήγησε σε αυτή την απόφαση;

B.A.: Η επέκταση των δραστηριοτήτων μας αύξησε και τις ανάγκες. Οι καινούργιες εγκαταστάσεις, πέρα από το επιπλέον Consulting Room, προσφέρουν μεγαλύτερο χώρο εκπαίδευσης και δυνατότητα αξιοποίησης της τεχνολογίας με σύγχρονες τεχνολογικές υποδομές. Επιπλέον, μας δόθηκε η δυνατότητα να το διαμορφώσουμε και να το εξελίξουμε όπως θέλαμε. Ακριβώς όπως τις υπηρεσίες μας. 

IMPACT
THE EVOLUTION OF LEADERSHIP

 **WINNING CULTURE**
Powered by **IMPACT**