



O SER HUMANO NO CENTRO DAS RELAÇÕES

SEGMENTO

Indústria Farmacêutica

SOLUÇÃO

Team Building

CENÁRIO TRAZIDO PELO CLIENTE

Equipes distribuídas por todos os estados do país, com cultura diversa e poucas oportunidades de encontro presencial.

Em grandes eventos como convenções de vendas esta é a única oportunidade que as equipes de treinamento de vendas tem para engajar e motivar seus times.

Além das capacitações técnicas, é necessário gerar ações com foco em comportamentos desejados e provocar essas equipes a refletir sobre a adoção de novos comportamentos.

COMO ATUAMOS?

TEAM BUILDING

A HT one ambientou toda a convenção de vendas com base em um filme de gladiadores, desde banners, faixas, cards, bandeiras, etc.

Os principais temas como:

- Trabalho em equipe para vencer adversidades;
- Seguir diretrizes para obter resultados;
- Foco no resultado;
- Estratégias para conseguir novos resultados;

Todos esse temas foram usados nas 10 estações simultâneas com jogos e os participantes puderam realizar trabalhos em equipe. Ao final de cada atividade os facilitadores conduziam debriefings alinhando os temas com as atividades realizadas.

NÚMEROS

300 colaboradores.

10 facilitadores.

3 horas de atividades outdoor.