

## ESTUDO DE CASO

# Tornando um sucesso local em uma marca de relevância Global

## Desafio

Uma grande marca automotiva buscava aumentar a popularidade global de um de seus modelos com bom resultado em vendas na América Latina. O principal desafio enfrentado foi tornar este modelo reconhecido regionalmente em uma marca global. Foram 1.800 profissionais de 14 países envolvidos no projeto. Outro objetivo era ter os veículos mais vendidos do Brasil nas versões hatch e sedan.

## Solução

A área de treinamento da empresa contou com a expertise da GP Strategies® para projetar uma solução de treinamento de referência que alinhou as melhores estratégias de aprendizagem com as tecnologias mais inovadoras no campo de treinamento automotivo. Isso levou à criação de um evento único e específico para a marca. O programa de treinamento foi desenvolvido alinhando as melhores tecnologias atualmente disponíveis na indústria de aprendizagem e desenvolvimento com o conteúdo e objetivos de aprendizagem.

## Impacto nos Negócios

Nos meses seguintes ao treinamento, as vendas dispararam e a diferença aumentou para 0,5 veículos vendidos por consultor capacitado em comparação com consultores que ainda não haviam passado pelo programa de capacitação. Os dados quantitativos também mostraram um aumento nas vendas das concessionárias capacitadas. Mais de 95 por cento dos participantes deram ao treinamento uma pontuação perfeita, associada ao item: "este treinamento me ajudará a ter mais sucesso".



Eu classifico como 10! Já participei de treinamentos e lançamentos quando vendi outras marcas, mas de longe esta foi a melhor e mais estruturada. Parabéns

– Consultor de Vendas



## RESULTADOS

**95.4%** dos alunos avaliaram o programa com nota **5/5**

**ENTUSIASMO** nos treinamentos se refletiu nas vendas

Em abril de 2020 a marca foi a número **#1** em vendas na América Latina alcançando **4,4%** de participação no mercado.

