

Treinamento a distância

A Biolab, indústria farmacêutica líder de mercado na prescrição de medicamentos cardiovasculares, investe constantemente em serviços visando manter e melhorar cada vez mais seu padrão de qualidade. Para tanto, criou o portal Centro de Treinamento e Desenvolvimento Biolab e, a partir dele, está implementando um sistema de treinamento a distância, em parceria com a **Digital SK**, empresa que desenvolve soluções completas e integradas de *e-learning*.

O sistema consiste na midiaticização e revisão dos conteúdos de 50 fichas utilizadas nos treinamentos presenciais, que acontecem três vezes ao ano. O objetivo desses encontros é treinar seus 800 colaboradores em todo o Brasil, entre gerentes e representantes de vendas, a respeito de temas relacionados à anatomia, patologias, produtos e concorrência.

Primeiramente, foram programadas cadeias editoriais digitais, facilitando a produção e gerenciamento de grandes volumes de conteúdo multimídia para treinamentos. Depois, foi a vez de revisar conceitos e padronizar a linguagem usada com os colaboradores, de forma a proporcionar um maior conhecimento sobre os produtos e dar ao aluno maior facilidade de argumentação ao visitar os clientes, que são os médicos. “Além da atualização ágil e redução de custos, os treinamentos a distância são mais eficazes porque conseguimos manter uma mensagem uniforme com todos os nossos colaboradores espalhados pelo Brasil”, afirma Taisa Vieira, gerente de treinamento.



Relacionamento com revendedores

A Ultragaz, responsável por abastecer cerca de 40 milhões de lares e pioneira na distribuição de gás Liquefeito de Petróleo (LP) no Brasil, lançou em dezembro a revista *Ultragaz Revenda*, um veículo de comunicação com objetivos estratégicos de negócio. Com ela, a empresa estreita relacionamento, alinha discurso e dá dicas de gestão para suas 4,2 mil revendas, dialogando com os responsáveis pelos estabelecimentos que levam os produtos, serviços e a marca para todo o País.

Iniciativa da área de RH da empresa, a revista amplia essa relação de parceria entre a Ultragaz e seus revendedores ao levar, trimestralmente, informações de qualidade e formação aos revendedores, o que garante o crescimento do negócio e o desenvolvimento do setor de gás LP.

Para isso, a publicação conta com um comitê editorial dedicado a levantar assuntos e temas voltados para esse público. São 15 profissionais das áreas comercial, de recursos humanos, marketing e domiciliar, responsáveis pela gestão das revendas.

A revista traz matérias que agregam valor ao negócio do parceiro, com informações para ajudá-lo na gestão e operação de sua revenda. Dicas de segurança, qualidade no atendimento, exemplos de iniciativas e empreendimentos de sucesso são alguns dos assuntos abordados, além de sugestões práticas que irão ajudar a formar uma rede de revendedores cada vez mais forte e presente no mercado. Em outras palavras, essa publicação oferece soluções que garantem a satisfação do consumidor e o sucesso do revendedor.

“Se você toma uma decisão apenas baseado no dinheiro, tomou uma má decisão”

Walter Meloon

“O aumento de salário é como um martini: melhora o ânimo, mas só por um tempo”

Dan Seligman