



Em parceria com a MicroPower, a Disal Consórcio eleva o número de colaboradores capacitados e obtém melhorias nos processos de vendas

A Disal Consórcio atua há 28 anos no mercado e é a 3ª maior administradora em vendas, de acordo com dados do Banco Central do Brasil (mar/2017). Com mais de 1 milhão de cotas vendidas, a empresa está presente em todo o território nacional. Atualmente, possui mais de 200 mil consorciados ativos, 240 concessionárias parceiras, 503 pontos de vendas e atua com créditos de veículos leves das principais montadoras do País. Em agosto de 2016, por meio do **MicroPower Performa**, a nova **Academia de Vendas Disal** gerou um crescimento de mais de 200% na adesão aos treinamentos *online*, para, aproximadamente, 2.300 colaboradores das concessionárias associadas.



Depoimento

“Os maiores avanços foram conseguidos no método EAD. Inicialmente, pela mudança da plataforma LMS, que nos permite agora trabalhar com a adoção de estratégias de gamificação e responsividade, além de ampliar os conceitos de gestão do conhecimento por meio de fóruns e extrair relatórios para gestão do desempenho do aprendizado, tanto presencial quanto *online*. Por meio de aulas *online*, recurso disponível na nova plataforma, passamos a atender algumas concessionárias que, por estarem localizadas geograficamente muito distantes da Disal Consórcio e possuírem *quorum* baixo, não treinávamos presencialmente, pois não se justificava a logística nem os custos. Um ganho expressivamente positivo, não só pelo custo de oportunidade, como, principalmente, por proporcionar o conhecimento de forma adequada para atender à necessidade e à particularidade de algumas regiões.”



Karina Ramalho,
Coordenadora da área de Treinamento da
Academia de Vendas da Disal Consórcio

Desafio

Buscando inovar e conquistar vantagens competitivas e sustentáveis, em agosto de 2016, com base nas tendências educacionais do mercado, a Academia de Vendas Disal passou por uma reestruturação e está trabalhando com a meta de atender aos desafios da educação corporativa e, conseqüentemente, aperfeiçoar todas as formas de ensino, disponibilizando diversas modalidades de treinamento.

Solução

MicroPower Performa

Com a implementação do módulo de Aprendizado do MicroPower Performa, foi possível preparar a equipe comercial nas competências necessárias/mapeadas, para absorver as tecnologias e inovações que passaram a ser desenvolvidas na nova Academia de Vendas Disal.

A reestruturação está pautada no que a Academia de Vendas Disal entende como desafios na área da educação corporativa:

- Desenvolvimento de recursos de ensino para atender os diferentes perfis e níveis de aprendizagem;
- Construção de cada vez mais conteúdos segmentados e customizados;
- Aprendizagem + Prática + Engajamento;
- Tempo Escasso.

Resultado

- Aumento de 15% nos treinamentos presenciais (comparando de janeiro a maio de 2016);
- Crescimento de 200% na adesão aos treinamentos *online*;
- 61% na redução de impressão, com as mudanças e as inovações dos materiais de apoio aos treinamentos presenciais (*pockets learning*, infográficos etc.);
- Acesso por *mobile* à Academia de Vendas Disal (responsivo);
- Gestão eficaz por meio do MicroPower Performa (plataforma LMS).

Sobre a MicroPower

Fundada em 1994, a missão da MicroPower é promover a Alta Performance e melhorar continuamente a Produtividade das Pessoas, através do desenvolvimento e efetiva aplicação de suas Competências, para potencializar os Resultados esperados pelas partes interessadas e a Competitividade das Organizações, de forma sustentável e com respeito à Diversidade Humana.