# Henkel investe em treinamentos e ferramentas digitais

*Em período de isolamento social, equipes das áreas de vendas e técnica se reorganizam para atendimento eficiente à distância*

**São Paulo, julho de 2020** – A Henkel, líder global em soluções adesivas de alta performance, investe em treinamentos e ferramentas digitais para sua equipe de vendas e seu time técnico. Dessa forma, seus colaboradores seguem com um trabalho à distância com clientes e distribuidores, se adaptando ao período de isolamento social por conta da pandemia de Covid-19, de forma eficaz e mantendo os padrões de qualidade.

Entre março e maio, foram realizadas 39 sessões de treinamentos internos, com duração média de uma hora cada. Os encontros reforçaram o conhecimento do portfólio de adesivos, mostrando as respectivas aplicações e soluções de eventuais problemas, e caminhos para oferecer um melhor suporte aos clientes, além de gerar oportunidade de sinergia entre todas as áreas de negócio de tecnologias de adesivos da Henkel na região América Latina. Os participantes ainda contaram com um *quiz* de perguntas durante as sessões. Com essa atividade, foi possível verificar o quanto absorveram as informações apresentadas. No total, os treinamentos reuniram aproximadamente 1.140 colaboradores do Brasil e de outros países da América Latina.

“Periodicamente, a Henkel promove treinamentos a seus colaboradores para que possam ampliar seus conhecimentos e reforçar os conceitos das suas áreas de negócios. No entanto, com a pandemia de Covid-19, que exige o isolamento social, antecipamos as sessões que seriam realizadas ao longo do ano para os meses de abril e maio, para que os nossos colaboradores, especialmente das áreas de venda e técnica, possam atender nossos clientes e distribuidores à distância, mas com a mesma qualidade e eficiência”, explica Jeferson Segantini, Head de Negócios de Embalagens Flexíveis da Henkel para América Latina Sul.

O time da Henkel também adotou diversas ferramentas digitais para atender e fazer reuniões com seus clientes e distribuidores. Por meio de diferentes plataformas, as equipes conduzem as vendas e em alguns casos conseguem fazer demonstração de produtos por meio de videoconferência, com apresentações e vídeos autoexplicativos sobre as soluções.

Antes do cliente ir a sua linha de produção, a companhia realiza reunião que aborda a parte de segurança e manuseio do produto, assim como um passo a passo do que é necessário fazer. Durante os testes, quando há necessidade, o cliente aciona seu contato por meio da câmera do celular ou envia fotos para demonstrar o que está se passando na sua fábrica. Logo após a condução, é realizada uma reunião para saber se todos os pontos abordados previamente resultaram em uma solução efetiva. “Como contamos com profissionais de vendas e técnicos altamente capacitados, esse modelo tem garantido bons frutos na parte profissional e principalmente como seres humanos. Nossos clientes reconhecem a nossa preocupação em estar com eles a qualquer momento para que possam seguir produzindo e entregando seus produtos com segurança”, afirma Jeferson.

A companhia segue apostando em ferramentas digitais, como Social Selling, LinkedIn, e-mail marketing e aplicativos de conversas instantâneas para manter aproximação e relacionamento com seus parceiros. O Social Selling, por exemplo, já está sendo implementado com treinamento interno para capacitação da equipe de vendas.

“A Henkel passa por uma transformação digital, pois para o mercado B2B é essencial ter relacionamento e comunicação ágil com os clientes. Trabalhamos em uma empresa inovadora e que sempre busca atender as necessidades de seus clientes, de forma customizada. Temos que ter diferentes caminhos para mostrar toda a nossa expertise, dedicação do nosso time e portfólio para diferentes indústrias”, comenta Victoria Bastian, Head de Market & Customer Activation da Henkel para a América Latina.

**Webinars**

A companhia vem realizando webinars, com o objetivo de capacitar seus distribuidores, sobre aplicações e tecnologias industriais da Henkel, ao longo deste ano. Os treinamentos, altamente qualificados, fornecerá ferramentas para uma venda mais profissional aos clientes. No primeiro semestre deste ano, a Henkel realizou 66 treinamentos online para seus clientes da região América Latina, que reuniram 2.008 pessoas de 211 empresas diferentes. Até dezembro, a companhia planeja promover 150 novas sessões e contar com mais 4.000 participantes.

A Henkel também vem promovendo webinars abertos ao público sem custo. Os encontros são conduzidos por especialistas da companhia, abordam diferentes temas e são direcionados a profissionais de diversos setores ou pessoas que tenham interesse pelo assunto.

“Temos recebido retornos positivos dos nossos clientes e do mercado em geral em relação à qualidade dos treinamentos e webinars que realizamos de forma gratuita. Vamos intensificar essa aproximação e investir em tecnologia para entregar uma experiência única e engajar ainda mais a nossa audiência”, conclui Victoria.

**Sobre a Henkel**

A Henkel opera globalmente com um portfólio diversificado e bem balanceado. A companhia mantém posições de liderança com suas três unidades de negócio, tanto em mercados industriais como de consumo, graças a marcas fortes, inovações e tecnologias. Henkel Adhesive Technologies é líder global no mercado de adesivos – em todos os segmentos industriais no mundo todo. Em seus negócios de Laundry & Home Care e Beauty Care, a Henkel mantém posições de liderança em muitos mercados e categorias ao redor do mundo. Fundada em 1876, a Henkel conta com mais de 140 anos de sucesso. A Henkel emprega mais de 53.000 pessoas globalmente – uma equipe apaixonada e altamente diversificada, unida por uma forte cultura organizacional, um propósito comum de criar valor sustentável e valores compartilhados. Como líder reconhecido em sustentabilidade, a Henkel mantém posições de liderança em muitos índices e rankings internacionais. As ações preferenciais da Henkel estão listadas no índice DAX da bolsa de valores alemã. Para mais informação, por favor visite [www.henkel.com](http://www.henkel.com).

**Sobre a Henkel Brasil**

A Henkel está no Brasil há 64 anos e atua nas áreas de Adesivos, Selantes e Tratamento de Superfícies e Beauty Care, com principais marcas como Cascola, Loctite, Pritt e Schwarzkopf Professional.  A Henkel Brasil conta com mais de 950 profissionais distribuídos nas plantas de Itapevi e Jundiaí, além de um Centro de Distribuição em Jundiaí, um escritório central na Lapa e uma ASK Academy localizada na Avenida Paulista, em São Paulo.

**Contatos  com a imprensa:**

**Comunicação Corporativa Henkel                                   CDN Comunicação**

Fabio Mincarelli Monfrin                                                    Vanessa Cunha

Telefone: 11 99471-5311                                                   11 3643-2906

E-mail:  [fabio.mincarelli@henkel.com](mailto:fabio.mincarelli@henkel.com)                             vanessa.cunha@cdn.com.br

                                                                                  Erick Paytl

                                                                 11 3643-2919

[erick.paytl@cdn.com.br](mailto:erick.paytl@cdn.com.br)

                                                                                   Débora Folego

11 3643-2748

[debora.folego@cdn.com.br](mailto:debora.folego@cdn.com.br)

Rubem Dario

                                                                  11 3643-2824

[rubem.dario@cdn.com.br](mailto:rubem.dario@cdn.com.br)