

Corso - Kurs

4/1681 - Intelligenza emotiva della vendita

Al cuore del successo – strategie per l'eccellenza

Ente organizzatore - Organisator

CTM – Centro di Tecnologia e Management Srl, Via Macello 57, 39100 Bolzano

Riservato alle aziende associate ad Assoimprenditori Alto Adige

Referente del corso: Martina Gufler (m.gufler@assoimprenditori.bz.it)

Destinatari - Zielgruppe

Direttori Commerciali, Sales Manager, Imprenditori e tutti coloro che desiderano crescere professionalmente nella vendita, per agire una differenza significativa.

Prerequisiti - Voraussetzungen

-

Obiettivi - Ziele

- **Acquisire i segreti e le leggi dell'Intelligenza Emotiva per fare la differenza a livello professionale.**
- **Incrementare le abilità di "Padronanza Personale e di Influenza Relazionale" nella Vendita.**
- **Sviluppare una Preparazione Strategica "Mentale/Emotiva" e sulla Comunicazione Generativa.**
- **Comprendere come sprigionare il potenziale, eliminando le disfunzionalità.**
- **Individuare punti di forza e aree di miglioramento nelle diverse competenze dell'I.E. *Response-Ability*.**
- **"MindSet Dinamici, Potere Personale, Padronanza e Influenza.**
- **Sapersi valutare nelle "16 Competenze dell'Intelligenza Emotiva".**
- **Riconoscere i personali Punti di Forza e Aree di Miglioramento.**
- **Sapersi innovare nel proprio ruolo, in un percorso Inside-Out.**
- **Saper affinare, migliorare, valorizzare le diverse abilità, utilizzando anche l'Intelligenza Sportiva.**

Alla fine del corso il/la partecipante sarà in grado di:

- **rivitalizzare il proprio Ruolo;**
- **poter agire con più efficacia/efficienza, incrementando la soddisfazione;**
- **fronteggiare al meglio - con visioni e strumenti operativi - le continue sfide nel proprio ruolo;**
- **apprendere a "prosperare sotto Stress", essere antifragile e resiliente.**

Contenuti - Inhalte

L'intelligenza emotiva oggi, nella complessità e velocità del cambiamento, è la chiave del successo e si associa all'eccellenza professionale nella vendita, con forti impatti sull'efficacia/efficienza e in termini di "gratificazione/soddisfazione".

Il corso permette di comprendere i segreti, le leggi e le diverse competenze dell'Intelligenza Emotiva, tra i nuovi trend globali, ampiamente riconosciuta per il suo valore nelle Performance Commerciali.

Il corso offre strategie e strumenti operativi concreti, secondo la Logica Inside-Out, per valorizzare, rivitalizzare e ottimizzare il proprio potenziale, attraverso una facilitazione esperta. Imparare a usare l'Intelligenza Emotiva è l'alternativa che permette di trasformare la frustrazione in determinazione, raggiungere gli obiettivi e far crescere il fatturato in maniera esponenziale.

PROGRAMMA

- L'arte e la neuroscienza delle vendite: Il nuovo modo di influenzare con successo i clienti.
- Valore economico dell'Intelligenza Emotiva. Impatti: Performance/Risultati/Produttività e Salute/Benessere.
- Oltre la resistenza al cambiamento. Lasciar andare modalità "perdenti" e acquisire modalità "convincenti".
- Le Soft Skills dagli Impatti Hard. Usare la Logica Inside-Out. Ampliare la Response-Ability.
- Comunicazione Generativa. Una mappa per orientarsi nel raggiungere gli obiettivi commerciali.
- L'Intelligenza Sportiva per sprigionare il potenziale: visioni e applicazioni per negoziare.
- Mindset Statici o Dinamici nel lavoro quotidiano? Atteggiamenti più importanti del Q.I. nel successo.
- Quando si conoscono le regole del gioco, si lavora meglio. Casi concreti.
- Training: "palestra" per allenarsi. Utilizzare i 4 livelli di ascolto e raffinare l'espressività.
- Valutazione guidata finale. Le 16 Competenze dell'Intelligenza Emotiva.
- Piano di sviluppo individuale. Valorizzare "punti di forza" e ampliare le "aree di miglioramento".

METODOLOGIA "LAB TRAINING/LEARNING" Formazione con didattica fortemente attiva, sfidante, coinvolgente.

Docente - Kursleiter

Ph.D. Enrica Brachi - Senior Trainer, Consulente di Innovation Management, esperta di Strategic Skills, Comunicazione Generativa, Intelligenza Emotiva e Sportiva nel lavoro, Autoefficacia/Eccellenza e Sviluppo Potenziale

Lingua di insegnamento - Unterrichtssprache

Italiano

Durata/calendario/orario - Dauer/Kalender/Stundenplan

8 ore

20/04/2022

21/04/2022

dalle ore 14.00 alle ore 18.00

Luogo di svolgimento - Abhaltungsort

Piattaforma online

Termine di iscrizione - Anmeldeschluss

13.04.2022

Quota di partecipazione - Teilnahmegebühr

€ 230,00 + IVA

Materiale didattico compreso

Per le aziende aderenti a Fondimpresa la quota può essere finanziata completamente attraverso il "Conto formazione aziendale". Le aziende associate ad Assoimprenditori possono richiedere assistenza a CTM per la presentazione della domanda.

Attestato di frequenza - Teilnahmebestätigung

Al termine dell'attività formativa ogni partecipante che ha frequentato almeno l'85% delle ore totali, riceve un attestato di frequenza.