

Corso - Kurs

4/1594 - Intelligenza emotiva nella vendita

Al cuore del successo – strategie e strumenti 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

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.

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.

OBIETTIVI

- **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.**

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'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 "con-vincenti".**
- **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 interattiva - con stimolante coinvolgimento diretto dei partecipanti e contestualizzata. - Il corso sarà un "LAB" - un Laboratorio/Palestra in cui allenare "il sapere, il saper fare, il saper essere ed il sapersi trasformare", per immergersi in un ambiente didattico, favorevole e positivo, al fine di facilitare e velocizzare il processo di apprendimento.

Docente - Kursleiter

Ph.D. Enrica Brachi Senior Trainer., 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

10/11/2021

11/11/2021

dalle ore 09.00 alle ore 13.00

Luogo di svolgimento - Abhaltungsort

Piattaforma online Assoimprenditori Alto Adige

Termine di iscrizione - Anmeldeschluss

Venerdì, 29 ottobre 2021

Quota di partecipazione - Teilnahmegebühr

€ 220,00 + IVA

Materiale didattico compreso

La quota di adesione può essere finanziata da Fondimpresa. Contattateci per supporto nella presentazione delle domande!

Attestato di frequenza - Teilnahmebestätigung

Al termine dell'attività formativa ogni partecipante che ha frequentato almeno il 90% delle ore totali, riceve un attestato di frequenza.