



CONSULENZA E FORMAZIONE RISORSE UMANE

Calendario "Corsi Interaziendali" 2012 a Milano

AREA DEL "SAPER FARE"	
<p>LA GESTIONE OPERATIVA DI UN TEAM DI VENDITA - n° 6 giornate intervallate - Quota di Partecipazione: € 2.650,00 (+Iva) 1^a Edizione: 23-24 Febbraio 2012 + 22-23 Marzo 2012 + 19-20 Aprile 2012 2^a Edizione: 04-05 Ottobre 2012 + 08-09 Novembre 2012 + 03-04 Dicembre 2012</p>	<p>Obiettivo del Corso:</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Sviluppare nei Quadri Intermedi della Direzione Vendite la capacità di: <ul style="list-style-type: none"> ✓ Analizzare le problematiche commerciali dell'Area-Zona ✓ Definire un piano di azione centrato su obiettivi - risorse - risultati ✓ Addestrare i Venditori "sul campo" (tempi e metodi per gli affiancamenti) ✓ Guidare e motivare i propri Collaboratori in modo partecipativo e coinvolgente
<p>IL COACHING MOTIVAZIONALE - n° 2 giornate consecutive - Quota di Partecipazione: € 1.500,00 (+Iva) 1^a Edizione: 16-17 Aprile 2012 2^a Edizione: 04-05 Ottobre 2012</p>	<p>Obiettivi del Corso:</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Diagnosticare i punti di forza ed i progressi necessari per i Vostri Venditori e/o Collaboratori ■ Definire il piano di azione per l'affiancamento "on the job" ■ Accrescere la professionalità ed il rendimento di ogni Collaboratore ■ Acquisire strumenti per fissare in modo più realistico gli obiettivi di crescita e le aree di intervento ■ Utilizzare il Coaching come strumento di motivazione ■ Migliorare il proprio potere comunicativo attraverso la gestione corretta dei colloqui ■ Sviluppare la capacità di ascolto ■ Utilizzare la delega per far crescere i propri Collaboratori
<p>CREATIVITÀ IN AZIENDA E PROBLEM SOLVING: IL PENSIERO DIVERGENTE COME ATTIVATORE DI SOLUZIONI - n° 2 giornate consecutive - Quota di Partecipazione: € 1.500,00 (+Iva) 1^a Edizione: 16-17 Maggio 2012 2^a Edizione: 30-31 Ottobre 2012</p>	<p>Obiettivi del Corso:</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Focalizzare il processo decisionale efficace ■ Applicare la metodologia del Problem-Solving per individuare soluzioni creative e fattibili ■ Valutare l'incidenza dei fattori situazionali sull'applicazione della decisione ■ Prendere decisioni realistiche e centrate ■ Stimolare e favorire il processo decisionale nel Team di lavoro
<p>LA VENDITA PERSUASIVA MOTIVAZIONALE - n° 4 giornate intervallate - Quota di Partecipazione: € 1.950,00 (+Iva) 1^a Edizione: 29-30 Marzo 2012 + 02-03 Maggio 2012 2^a Edizione: 21-22 Maggio 2012 + 21-22 Giugno 2012 3^a Edizione: 17-18 Ottobre 2012 + 14-15 Novembre 2012 4^a Edizione: 22-23 Novembre 2012 + 13-14 Dicembre 2012</p>	<p>Obiettivi del Corso:</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Sviluppare la motivazione al lavoro di vendita ■ Identificare le tappe fondamentali del processo di vendita ■ La pianificazione dell'attività di vendita in funzione degli obiettivi ■ Acquisire e sviluppare un approccio persuasivo-motivazionale verso il Cliente ■ Permettere di capire meglio le esigenze e le motivazioni d'acquisto del Cliente per poi sapere su quali caratteristiche e vantaggi puntare durante la proposta di vendita ■ Come superare le obiezioni del Cliente ■ Saper indurre il Cliente ad una decisione finale d'acquisto
<p>IL MARKETING TELEFONICO: COME QUALIFICARE E SVILUPPARE CONTATTI UTILI - n° 2 giornate consecutive - Quota di Partecipazione: € 1.500,00 (+Iva) 1^a Edizione: 10-11 Maggio 2012 2^a Edizione: 27-28 Settembre 2012</p>	<p>Obiettivi del Corso:</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Fornire una metodologia efficace per qualificare e sviluppare contatti utili ■ Costruire ed utilizzare strumenti operativi per programmare il successo dei contatti agendo in modo organizzato ■ Saper gestire e guidare i contatti telefonici migliorando la comunicazione

AREA DEL "SAPER FARE"	
<p>RAPPORTARSI AL TEMPO - n° 2 giornate consecutive - Quota di Partecipazione: € 1.500,00 (+Iva) 1^a Edizione: 10-11 Aprile 2012 2^a Edizione: 22-23 Ottobre 2012</p>	<p>Obiettivo del Corso:</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Strumenti e metodologie per gestire il proprio tempo e pianificare la propria attività lavorativa in modo più efficace ed efficiente
<p>PUBLIC SPEAKING: COMUNICARE IN PUBBLICO CON EFFICACIA - n° 2 giornate consecutive - Quota di Partecipazione: € 1.500,00 (+Iva) 1^a Edizione: 05-06 Aprile 2012 2^a Edizione: 11-12 Ottobre 2012</p>	<p>Obiettivi del Corso:</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Riconoscere i propri talenti comunicativi ■ Individuare e migliorare i blocchi personali e/o barriere comunicative ■ Essere consapevoli dei propri messaggi corporei: la congruenza tra contenuti e messaggi non verbali ■ Gestire le obiezioni e le situazioni comunicative conflittuali ■ Capire gli Interlocutori per attivare una produttiva collaborazione ■ Trasformare la presentazione in azione e risultati concreti

N.B.: opportunità di sviluppo delle suddette tematiche per Interventi di Formazione "su misura" nelle Aziende

AREA DELLO "SVILUPPO DEL POTENZIALE PERSONALE"	
<p>MENTAL JOGGING: RAFFORZARE E VALORIZZARE LE POTENZIALITÀ PERSONALI PER REALIZZARE GLI OBIETTIVI PROFESSIONALI - n° 2 giornate consecutive - Quota di Partecipazione: € 1.500,00 (+Iva) 1^a Edizione: 26-27 Marzo 2012 2^a Edizione: 05-06 Novembre 2012</p>	<p>Obiettivi del Corso:</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Imparare a trasformare lo stress in risorsa ■ Migliorare la concentrazione e l'efficienza lavorativa ■ Padroneggiare meglio le proprie reazioni di fronte a situazioni difficili e/o urgenti ■ Consentire la creazione ed il raggiungimento dei propri obiettivi lavorativi ■ Imparare a scoprire e sviluppare i propri talenti ■ Sviluppare la fiducia in sé e la motivazione personale ■ Promuovere una relazione costruttiva con i Collaboratori e i Clienti ■ Crescita qualitativa e concreta dell'immagine personale e della propria professionalità
<p>GESTIONE DELLO STRESS, AUTOMOTIVAZIONE E ASSERTIVITÀ NELLE RELAZIONI TELEFONICHE - n° 2 giornate consecutive - Quota di Partecipazione: € 1.500,00 (+Iva) 1^a Edizione: 19-20 Marzo 2012 2^a Edizione: 15-16 Ottobre 2012</p>	<p>Obiettivi del Corso:</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Acquisire tecniche concrete per gestire lo stress e la deconcentrazione dovuti alla ripetitività del servizio telefonico (centralino, personale back-office, call center, ecc.) ■ Gestire l'emotività nella relazione con le diverse tipologie di Clienti e/o in situazioni difficili ■ Migliorare l'efficienza lavorativa imparando a recuperare velocemente le energie fisiche e mentali ■ Acquisire una maggiore rilassatezza e assertività nell'uso della voce ■ Individuare le abitudini e/o i comportamenti improduttivi ■ Acquisire capacità di gestire una buona comunicazione telefonica, al fine di offrire un miglior servizio ai Clienti ■ Sviluppare la comunicazione assertiva telefonica ■ Comprendere il Cliente e le sue esigenze ■ Dare al servizio telefonico un valore aggiunto fondato sui talenti personali ■ Migliorare il rapporto di fidelizzazione con il Cliente

N.B.: opportunità di sviluppo delle suddette tematiche per Interventi di Formazione "su misura" nelle Aziende