



Corsi a catalogo per i distributori all'ingrosso

COMUNICAZIONE INTERNA

Gestione, motivazione e crescita dei collaboratori

➤ Finalità del corso:

- Sviluppare attitudini e competenze interiori per gestire in modo efficace il team di lavoro della propria azienda specializzata nel settore della ferramenta
- Riconoscere il proprio stile di leadership.
- Sviluppare le capacità di valutazione del gruppo di lavoro.
- Creare la condivisione degli obiettivi e la motivazione.
- Sviluppare alcune fondamentali competenze per affiancare e motivare i collaboratori.
- Gli strumenti di motivazione dei collaboratori:
- Segnali di demotivazione dei collaboratori.
- Motivare un gruppo attraverso i colloqui.
- Sviluppare i talenti comunicativi fondamentali per una produttiva gestione del gruppo di lavoro.

➤ Destinatari del corso:

Titolari e direttori commerciali e vendite



Corsi a catalogo per i distributori all'ingrosso

Come sviluppare una propria "Leadership" nella vendita con il cliente

► **Finalità del corso:**

- Dalla "Consapevolezza" al "Cambiamento" del proprio ruolo verso la clientela: opportunità e difficoltà del mercato della ferramenta e garden
- Come accrescere la fiducia in se stessi.
- Come condividere un nuovo e comune "Stile di Relazione" verso il mercato attraverso lo sviluppo di nuove capacità di ascolto, di analisi ed interpretazione delle esigenze della clientela del nostro settore
- Imparare a gestire la propria emotività in situazioni difficili in cui il cliente vuole "vincere il suo punto".
- Avere un sereno e costruttivo rapporto con la critica e le obiezioni.
- Essere "Respons-Abili" del proprio successo: dal "Bisognerebbe fare" al "Cosa voglio fare io".
- La forza delle nostre convinzioni.
- La relazione tra convinzioni limitanti e comportamenti non produttivi sul lavoro.
- Trasformare le convinzioni limitanti in convinzioni costruttive.
- Come implementare e consolidare il proprio talento nella vendita per avere maggiori performance di risultati in un mercato sempre competitivo come quella della ferramenta e del garden
- Apprendere i meccanismi della comunicazione assertiva per aumentare la propria autorevolezza e credibilità verso i clienti.
- Laboratorio "Mettiamoci in gioco":
- Simulazioni attive sulla relazione con il cliente.
- Autovalutazione e feed-back sulle performance.

► **Destinatari del corso:**

Titolari, direttori commerciali e agenti