



Bagno Accademia 2018

IL PERCORSO 2018



Il percorso ha previsto l'integrazione in aula dei produttori e distributori per le tematiche trasversali e la separazione per una personalizzazione dei laboratori pratici nel rispetto delle legittime diversità tra le parti. Lo scopo è quello di unire maggiormente la filiera al fine di utilizzare lo stesso linguaggio dal produttore al distributore fino al cliente finale andando a massimizzare le vendite.



BAGNO ACCADEMIA

I contenuti e la durata

Lascia un segno!
Comunicare per conquistare
l'attenzione e l'interesse degli altri.



Durata: 1 giornata

Destinatati: Produttori e Distributori insieme

Cosa si impara:

I partecipanti comprenderanno i meccanismi della comunicazione interpersonale al fine di ottenere relazioni efficaci con i loro clienti interni ed esterni su un piano di collaborazione e rispetto reciproca.

Apprenderanno gli strumenti per farsi ascoltare, i principi della comunicazione e altri meccanismi di forte impatto sui comportamenti altrui che permetteranno loro di agire con l'interlocutore su un piano di consenso e di mutua soddisfazione.

Acquisiranno abilità, strategie e tecniche nel campo della comunicazione con gli altri, per utilizzare la comunicazione con efficacia ed eleganza, identificare e sviluppare il proprio carisma nella relazione, saper porre domande, sapere ascoltare e argomentare ai fini della persuasione ed ottenere consenso e partecipazione attiva.

"Capire è difficilissimo. Farsi capire è una smisurata ambizione."

Henri Frédéric Amiel

CONQUISTARE UN "SI"

verso la vetta del Grattacielo del CONSENSO.

Durata: 1 giornata

Destinatati: Produttori e Distributori insieme

Cosa si impara:

Siamo continuamente impegnati in qualche negoziazione. Tuttavia spesso la capacità di negoziare non viene considerata come uno degli aspetti necessari al proprio lavoro o alla propria vita.

I partecipanti apprenderanno come gestire al meglio le trattative e come consolidarne i risultati. Assimileranno le fasi che, partendo dal primo momento dell'incontro, attraversano il percorso che serve a creare un rapporto ottimale con l'interlocutore, ascoltarne i bisogni, rispondere in modo propositivo alle esigenze, gestire le obiezioni fino al momento del convincimento in un'ottica di paritetico vantaggio.

"Per fare aumentare la possibilità che un interlocutore dica Sì non dobbiamo cambiare il prodotto o il servizio. Dobbiamo cambiare le parole con cui lo presentiamo."

Robert Cialdini

Domanda per ottenere

le risposte che non hai mai avuto.

Trasformare le incomprensioni
in punti d'incontro
con le domande metamodello.



Durata: 1 giornata

Destinatati: Produttori e Distributori insieme

Cosa si impara:

Le obiezioni sono fra gli ostacoli più complessi da affrontare durante l'attività lavorativa. Spesso si è in difficoltà ad affrontarle e a volte si rinuncia a raggiungere il proprio obiettivo a causa di piccole opposizioni fatte dall'interlocutore. I partecipanti apprenderanno come gestire le obiezioni attraverso l'utilizzo di un percorso strutturato e a servirsi nel modo più efficace del Metamodello linguistico derivante dalla Programmazione Neuro Linguistica. Verranno dati loro strumenti operativi ad alto contenuto tecnico per superare le difficoltà tipiche di questi specifici aspetti dell'interlocuzione.

”Non dire che sei d'accordo con me. Quando la gente è d'accordo con me mi sembra sempre di essere nel torto.”

Oscar Wilde

LABORATORIO PRATICO

Domanda per ottenere

Durata: 1 giornata

Destinatati: Produttori e Distributori separati

Cosa si impara:

Questo laboratorio vede i partecipanti coinvolti in un'altra giornata molto pratica e interattiva per consentire l'applicazione dei contenuti appresi nel modulo sulla ristrutturazione delle obiezioni a casi mirati.

L'abilità di applicare le tecniche base ed avanzate alla ristrutturazione delle obiezioni specifiche del distributore e del produttore (aule disgiunte) è un punto forte di questa giornata.

Verranno integrate alcune tecniche che metaforicamente ricordano l'arte magica ovvero riuscire a gestire le resistenze dell'interlocutore in modo sorprendente.

"Esiste solo un capo supremo: il cliente. Il cliente può licenziare tutti nell'azienda, dal presidente in giù, semplicemente spendendo i suoi soldi da un'altra parte."

Sam Walton

**SI SCRIVE WIN-WIN,
SI LEGGE SUCCESSO.**



Durata: 1 giorno.

Prerequisiti: nessuno

I contenuti:

Giornata da svolgere insieme in cui la collaborazione è il fulcro del vincere insieme.

“Win Win” è il filo conduttore su cui concentrare lo sforzo per trovare un punto d’incontro che mette d’accordo tutti.

Questa giornata propone un *business game* - il Dilemma del Prigioniero - in grado di mettere in discussione i fondamentali della cooperazione.

Il gioco, a squadre, consente di affrontare in modo contro-intuitivo percorsi comportamentali altrimenti poco efficaci per il sistema integrato Produttore - Distributore e, non ultimo, di applicare le competenze acquisite durante il percorso.

BAGNO ACCADEMIA

Note generali

Ogni incontro verrà supportato da **presentazioni** che verranno messe a disposizione solo agli associati presenti all'incontro.

Sono previste **simulazioni e riprese video** per consolidare le competenze e dare un **taglio molto concreto e pratico** alla formazione.

Ogni giornata prevede una parte pratica sui temi trattati.

Massima flessibilità e collaborazione nella calendarizzazione e sviluppo degli interventi previsti.





Se non ti
alleni
non meriti di
vincere

(Andre Agassi)