

DA SALES LEADER A SALES COACH

Online Masterclass

DATA

28 gennaio e 1, 5 febbraio

ORARIO

Dalle 9.00 alle 12.00

DURATA

9 ore

COSTO

€450 + iva per una persona
50% dalla seconda persona

DESTINATARI

Responsabili commerciali,
area manager

PREREQUISITI

Nessuno

OBIETTIVI

Un innovativo percorso di sviluppo che offrirà ai Responsabili di rete vendita nuovi strumenti di auto sviluppo e raggiungimento dei risultati, nonché di gestione delle risorse assegnate.

Il coaching come scoperta delle proprie potenzialità, dei propri talenti e delle proprie risorse.

Un percorso da vivere insieme alternando all'aula la vita quotidiana, vero training che ci mette alla prova, che ci allena e che ci rinforza, ma che senza, dei buoni strumenti (il coaching) potrebbe non essere sufficiente a fare di "un'atleta un campione".

ARGOMENTI

Girare intorno a me

- Conoscenza e consapevolezza del se: costruire la mappa di me stesso
- Accettazione del se: una fotografia che mi piace
- I propri criteri guida: i valori
- Potenziale o talento?
- Risorse e capacità: come riconoscerle, usarle e potenziarle
- Le convinzioni: paradigmi bloccanti allo sviluppo
- Locus of control dell'individuo: io dove sono?
- La zona di confort: "una poltrona troppo comoda"
- Vision, mission e obiettivi della mia vita

Autosviluppo

- Porsi obiettivi nella zona di stretching
- Il circolo del feedback: strumento unico e potente per migliorare e consolidare lo stretching
- Consolidamento e crescita
- Il circolo virtuoso dell'eccellenza: come entrarci e non uscirne



MARIKA PETRILLO

Project Manager Ufficio Formazione
(+39) 02 80604 302
marika.petrillo@federlegnoarredo.it



Da un metodo usato dagli atleti di successo ad un modo di essere per ogni individuo che desideri ottenere il meglio, ma soprattutto, che voglia mantenere costante nel tempo la propria motivazione.

Dalla motivazione ad una leadership “tribale”: inequivocabilmente riconosciuta ed accettata, a cui fare riferimento nei momenti di difficoltà.

- GROW: un modello per darsi obiettivi ambiziosi, raggiungibili e monitorarli nel tempo
- Gestire in modo efficace la propria responsabilità di sviluppo
- Gestire in modo efficace le dinamiche interpersonali

Saper affiancare

- Saper osservare in modo corretto i comportamenti
- Superare l'effetto alone per valutare in maniera corretta
- Saper mantenere una relazione positiva e paritaria
- La leadership della competenza
- Ottenere risultati e far ottenere risultati
- Essere autorevoli senza essere capi

Applicazioni pratiche:

- Attività ed esercitazioni per (ri)scoprire se stessi, per consapevolezza del se
- Raccolta delle proprie risorse
- Autodiagnosi
- Allenarsi ad uscire dalla zona di confort
- Preparo un percorso per un collega
- Allenarsi costruire un obiettivo ben formato
- Sviluppo pratici del modello GROW
- Definizione di un obiettivo reale e pianificazione pratica dell'attività

DOCENTE

SILVIA CAMANNI

È amministratrice e fondatrice di Sil.ca Consulting, team di 12 consulenti con esperienza in vari settori aziendali ed esperta nel Business Mentor coaching, percorsi rivolti a figure di alto livello che vengono supportate con percorsi di coaching e percorsi di mentoring con esperti dello specifico ruolo che ricoprono.

Inoltre è coach e consulente aziendale con particolare esperienza nel Sales Coaching, dedicato alla rete vendita.

<https://it.linkedin.com/in/silvia-camanni-6123aaa>



MARIKA PETRILLO

Project Manager Ufficio Formazione
(+39) 02 80604 302
marika.petrillo@federlegnoarredo.it

