



Bagno Accademia 2020

1° Livello

IL PERCORSO 2020

BASE



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

*** *Base* ***

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 "SÌ"

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

Sperimentare

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 e realmente occorsi nella vita professionale. Questo momento del percorso prevede la separazione in aula dei produttori e distributori per una personalizzazione dei laboratori pratici nel rispetto delle legittime diversità tra le parti.

"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.

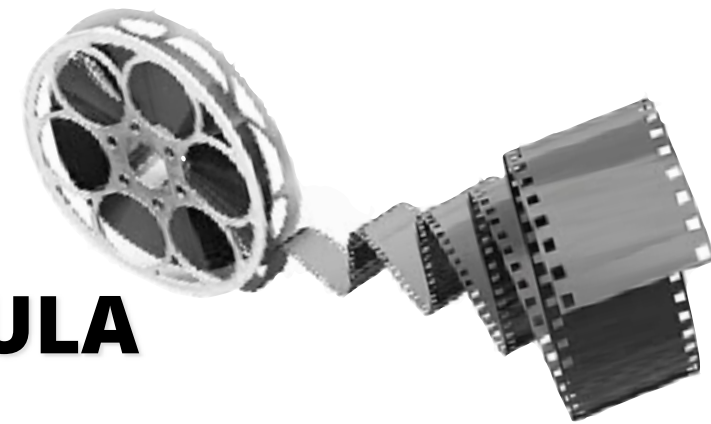
“Win Win” è il filo conduttore su cui concentrare lo sforzo per trovare un punto d’incontro che mette d’accordo tutti.

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.

Conclusioni





LE MODALITA' OPERATIVE DELLE ATTIVITA' IN AULA

Action Learning - Movie Forum

La modalità di sviluppo degli obiettivi sarà interattiva e centrata sull'approccio esperienziale:

- Verranno proiettati spezzoni di film per evocare riflessioni di gruppo sulle tematiche del corso grazie alle metafore della cinematografia
- Verranno costituiti i gruppi di lavoro e verrà offerto un tempo di analisi e riflessione guidata dai trainer
- Verranno condivisi i risultati in plenaria
- **NEW** Verranno analizzate simulazioni attraverso l'utilizzo della visione in contemporanea della prospettiva degli interlocutori coinvolti, realizzate attraverso l'esclusivo format **BackStage! Active Training™**

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.

Pirovano Monti Associati è disponibile ad un accordo di "convenzione" che preveda uno sconto del 10% sui propri servizi a tutte le aziende associate.



L'investimento

Offerta Corso Singolo - Giornate d'aula n°6.

Progettazione iniziale e preparazione materiale d'aula: ~~€ 1000~~ **a titolo gratuito.**

Erogazione effettuata in co-docenza da 2 trainer:

- **Euro 9.000 pari e € 1.500/giornata** (invece di €1.800/giornata come condizione di maggior favore).

Offerta percorso 1° e 2° livello insieme - Giornate d'aula n°12.

Progettazione iniziale e preparazione materiale d'aula: ~~€ 1000~~ **a titolo gratuito.**

- **€15.000 (Base + Avanzato)** (invece di €18.000 come condizione di maggior favore).

La proposta economica è stata studiata sulla base dell'erogazione del percorso qui descritto per aule composte da un massimo di 10/12 partecipanti per ragioni di efficacia didattica ed efficienza di risultato.

Le tariffe non comprendono IVA, rivalsa INPS oltre a eventuali spese vitto, viaggio e alloggio di cui sarà richiesto il rimborso con documentazione a piè di lista.

I COACH



Fabrizio Pirovano

Esperto di comunicazione persuasiva, linguaggio di influenza e cambiamento comportamentale, svolge la sua attività di trainer e coach da oltre 20 anni presso le più importanti realtà nazionali e internazionali, anche in lingua inglese.

Dottore in economia e commercio

Licensed NLP Trainer – Society of NLP (*Richard Bandler*) - USA

Certified in Evaluating Truthfulness and Credibility - Paul Ekman International

Certified in Emotional Skills and Competencies - Paul Ekman International

Certified "Words that Change Minds" LAB Profile™ Master Trainer/Consultant – Success Strategies (*Shelle Rose Charvet*) - CANADA

Certified Systemic Thinking Trainer – Lambent Do Brasil (*Joseph O'Connor*)

IAC Member – International Association of Coaches

PUBBLICAZIONI

“Non ci sono più i clienti di una volta” di Shelle Rose Charvet - Franco Angeli - edizione Italiana curata con Marco Monti

“La comunicazione persuasiva” – De Vecchi Milano – con Barbara Ongaro 2a Edizione

“PNL – Comunicare per vendere” – De Vecchi Milano – 2011, con Guido Granchi

“Il manager di successo in sette mosse” – Sperling & Kupfer Editori – Milano, con Guido Granchi

“Il Viaggio dell'Eroe – Menti, mappe e visioni per gestire il cambiamento nel terzo millennio” – Franco Angeli Editore 2005, con Guido Granchi e Andrea Ceriani.

“Le ultime parole fumose” - Sperling&Kupfer Editori

“Che stress! Lavorare bene per vivere meglio” - Sperling&Kupfer Editori - con Angleo Novello

I COACH



Marco Monti

Esperto di strategia relazionale, comunicazione persuasiva, vendita, self empowerment. Dopo oltre 20 anni alla direzione commerciale di importanti aziende italiane, svolge la sua attività di trainer finalizzata allo sviluppo delle abilità comunicative nella relazione interpersonale e nella vendita.

Certified in Evaluating Truthfulness and Credibility - Paul Ekman International

Certified in Emotional Skills and Competencies - Paul Ekman International

Certified Executive Coach – EEC Scuola Europea di Coaching

Certified NLP Master Practitioner – Society of NLP (Richard Bandler),

Certified "Words that Change Minds" LAB Profile™ Master Practitioner – Success Strategies (Shelle Rose Charvet),

Certified Systemic Thinking Master Practitioner - Lambent Do Brasil (Joseph O'Connor)

E' ideatore della metodologia "Il grattacielo del consenso™", esperto di action learning, conduce attività formative ad alto impatto esperienziale.

PUBBLICAZIONI

"Non ci sono più i clienti di una volta" di Shelle Rose Charvet - Franco Angeli - edizione Italiana curata con Fabrizio Pirovano

Ha pubblicato svariati articoli su riviste specializzate oltre a dispense didattiche sulla comunicazione e l'organizzazione della vendita

ABBIAMO LAVORATO PER

Adobe

Alleanza assicurazioni

Arca assicurazioni

Agape Design

Agos – Ducato

Amplifon

Auchan spa

Angaisa

Bertani S.p.A.

Borsa Italiana spa

Best Western International

Cameo

CIICAI

Ferrari auto

Ferretti Yachting

Federlegno - Assobagno

Finsiel

Gruppo Formula

IEO Istituto Europeo di Oncologia

INAZ Paghe

Istituto Superiore della Sanità

Leasys

Jacobs spa

Mondadori Editore

Magneti Marelli

Mediaset

Menarini Pharma

Net Consulting srl

Sperling&Kupfer editori

SPAR Arredamenti

Sma

Tece

Technogym

TetraPak

TeleAtlas

Timberland

Twin Set

Thor Specialties

Unipol Gruppo

Informazioni

PIROVANO MONTI ASSOCIATI

www.pirovanomonti.it

www.bagnoaccademia.it

fabrizio.pirovano@pirovanomonti.it

marco.monti@pirovanomonti.it





Se non ti
alleni
non meriti di
vincere

(Andre Agassi)