

STRATOS ACADEMY

Creare un team compatto e coeso verso il risultato

DI COSA PARLEREMO

- 1. Come creare un clima di fiducia** facendo in modo che i membri del tuo gruppo presentino i propri punti forti e quelli deboli riguardo il compito che dobbiamo svolgere. Condivisione del principio di delega tra pari "Se so che sai fare bene una cosa che io non so fare, posso delegarti e viceversa. Quando la delega avviene tra capo e collaboratori è bene che prima il capo insegni (direttamente o tramite esperti) e solo dopo che il collaboratore ha ben appreso il compito può essere delegato, altrimenti è scarico di responsabilità.
- 2. Come creare un ambiente caratterizzato da relazioni positive.** Le persone con un approccio positivo riescono, nella maggior parte dei casi a trovare le soluzioni a problemi e difficoltà. Durante il corso, utilizzeremo quest'approccio applicando il metodo dei Cappelli di Edward de Bono alle varie situazioni che dovremo affrontare.
- 3. Stabilire chiari e condivisi obiettivi.** Questo approccio rimuove la maggior parte degli ostacoli che si incontrano nel formare un team. A tale scopo lavoreremo insieme sulle modalità attraverso le quali costruire una visione del futuro e dopo di che, stabilito un desiderio comune di cambiamento da raggiungere, definiremo insieme, grazie a metodologie collaudate, "un obiettivo ben formato" sul quale esercitarsi successivamente.
- 4. Definire e rispettare i ruoli definiti.** Per raggiungere un obiettivo è fondamentale stabilire i ruoli di chi fa cosa, con chi, perché, come, con quali mezzi e quando. Per ottenere ciò, ci eserciteremo a utilizzare, in modo partecipato e rispettando i ruoli affidati, il metodo di pianificazione e soluzione dei problemi PDCA. Si tratta di una metodologia collaudata applicata nei programmi di Total Quality, che richiede un certo impegno intellettuale ma che garantisce sempre risultati di rilievo.
- 5. Strategie per facilitare la comunicazione nei gruppi e suggerimenti per fornire costruttivi feedback.** In ambienti complessi caratterizzati da relazioni anche internazionali, la cultura delle persone che provengono da ambienti differenti, unite a informazioni fornite da più fonti possono creare interpretazione dei dati e dei fatti. Tenendo conto del fatto che ciascuno di noi, nello stabilire i percorsi mentali che determinano le decisioni, ha una propria "mappa di orientamento" potrebbe accadere che la stessa informazione assuma per ciascun partecipante significati differenti e quindi determini decisioni spesso contraddittorie e fuorvianti. In merito a questo aspetto, apprenderemo come attivare efficacemente i feed back facilita la comprensione, riduce significativamente le perdite di tempo, le incomprensioni e i conflitti.

PERCHÉ PARTECIPARE

- Quando si parla di imprese di successo e per curiosità andate a vedere come operano, troverete sempre, nella loro presentazione istituzionale, le parole **Team, Fiducia, Talento e Tenacia**.
- Provate a pensare al pit stop in formula uno nel 2010 erano necessari undici secondi oggi ne bastano meno di due. Il segreto? Ruoli definiti, obiettivi chiari, approccio "si può fare", comunicazioni precise, feed back formale sui risultati e tanto allenamento per non improvvisare.

COSA IMPARERAI

- Applicare i segreti che portano al successo nelle vendite, utilizzati dai migliori venditori del mondo.
- Affinare le tecniche di relazione persuasiva, mantenendo costantemente alta la propria motivazione al risultato durante le trattative complesse.
- Comprendere e valutare il comportamento di decisione dei tuoi interlocutori per sintonizzarti con loro in modo empatico, superare le indecisioni all'acquisto e concludere la vendita alle migliori condizioni di redditività.

I DOCENTI



Veiano Compagnoni

Business Advisor
CEO Stratos

PROGETTATO PER

Ruoli Commerciali e Manageriali di ogni funzione e livello

QUOTA INDIVIDUALE

1.100 € per persona, IVA esclusa, comprensivi di coffee break e colazione di lavoro. Dal secondo partecipante in poi della stessa Impresa riduzione del 20%