

COACHING NELLE RETI COMMERCIALI

FINALITÀ

All'interno delle aree commerciali delle imprese che vogliono presidiare con efficacia i propri segmenti di mercato, è fondamentale attivare percorsi di valorizzazione dei collaboratori. Il coaching si è affermato come uno degli strumenti più efficaci nello sviluppo delle competenze del personale di vendita. Questa metodologia mira a sostenere lo sviluppo individuale in sintonia con le attese dell'azienda. Il corso è finalizzato a sviluppare le competenze legate al coaching che consentono a loro volta di lavorare sulle aree di miglioramento del collaboratore, sviluppandone le capacità legate all'orientamento al risultato e all'efficacia personale.

DATI ORGANIZZATIVI

- *Durata*: da definire in base a obiettivi e fabbisogni del cliente
- *Destinatari*: per aula max 10/12
- *Modalità di erogazione*: alternanza teoria ed esercitazioni

CONTENUTI

- Le origini del coaching
- Il ruolo del coaching nella motivazione di una rete di vendita
- Il raggiungimento dei propri obiettivi grazie al raggiungimento degli obiettivi dei propri account
- Analisi della maturità commerciale dell'account
- Metodologia del coaching in ambito commerciale
- Le fasi del coaching
- Il principio dell'accoglienza
- Ascolto attivo
- L'arte delle domande
- Lo strumento della sintesi
- Definizione degli obiettivi
- Il feedback all'interno del coaching
- Le caratteristiche del coaching nelle reti di vendita