

HAPPY SALES: INTELLIGENZA EMOTIVA E PERFORMANCE STRAORDINARIE

ONLINE MASTERCLASS (4 MODULI DA 3H CIASCUNO)

DATE

26 giugno 2024

3,10,17 luglio 2024

ORARIO

9.:30 alle 12:30

DURATA COMPLESSIVA

12 ore

COSTO

500€ + iva

Dal 2° 50% di sconto

DESTINATARI

Imprenditori, Manager,
responsabili e addetti area
commerciale

OBIETTIVI

Apprendere modalità concrete per l'uso consapevole dell'intelligenza emotiva e della scienza della felicità nelle vendite, al fine di aumentare il benessere personale e le performance.

Le neuroscienze e la scienza della felicità dimostrano che un venditore con un'attitudine orientata alla positività vende il 37% di più, a parità di condizioni (fonte: Harvard University). Il mercato e il mondo ci pongono sfide continue: questo ci obbliga a lavorare sul nostro valore e rinnovare l'approccio con cui va affrontata la quotidianità, incrementando autoefficacia, proattività e capacità di creare relazioni empatiche e durature con clienti, collaboratori, colleghi.

Un viaggio esclusivo per mettere a fuoco la propria intelligenza emotiva, la propria leadership e la propria felicità, portando a fattor comune competenze, esperienza e innovazione.

Il corso porta ogni partecipante ad individuare e applicare azioni e comportamenti positivi capaci di trasmettere e attivare emozioni piacevoli in sé stessi, nei propri collaboratori, nei clienti e generare risultati di vendita straordinari.

CONTENUTI:

- Il vantaggio della felicità nella vendita, la nuova formula del successo
- cenni di neuroscienze per manager delle vendite
- intelligenza emotiva, felicità e performance: l'Energy Map
- il ruolo e le competenze del manager della vendita
- governare il risultato, la prestazione o il pensiero?
- il modello A.P.E. nella vendita
- I 4 pilastri della scienza della felicità applicati al processo di vendita
- leadership risonante e vendita
- motivare e potenziare una rete di vendita
- come contribuire allo sviluppo dell'autoefficacia dei venditori

La modalità del corso sarà esperienziale, interattiva e coinvolgente per massimizzare la partecipazione attiva e quindi l'apprendimento. Verranno utilizzate esercitazioni e attività, condivise le basi teoriche e verrà facilitata l'identificazione di azioni evolutive e strumenti pratici immediatamente utilizzabili.

Docente: Gabriella La Porta [LINKEDIN](#)

UFFICIO FORMAZIONE

formazione@federlegnoarredo.it

Marika Petrillo (+39) 02 80604 302
marika.petrillo@federlegnoarredo.it

 Iscriviti
qui