

1° Seminario di Tecniche Motivazionali

"Le parole sono tante ... ma poche, per descrivere il valore che ognuno, poi ... saprà attribuire al seminario, in funzione di ciò che avrà ricevuto".

Piero Ferrari



1° Seminario di Tecniche Motivazionali

AUTOTRAINING PER ADDETTI
RELAZIONI COMMERCIALI

METODO DI AUTOPERFEZIONAMENTO
PER CREDERE, SENZA DUBBI,
NELLE PROPRIE POSSIBILITÀ

STUDIO DI
CONSULENZA
ORGANIZZATIVA



PIEFFE MANAGER
MARKETING E
PUBBLICITÀ
ORGANIZZAZIONE
AZIENDALE
FORMAZIONE
DEL PERSONALE

STUDIO DI
CONSULENZA
ORGANIZZATIVA



PIEFFE MANAGER
MARKETING E
PUBBLICITÀ
ORGANIZZAZIONE
AZIENDALE
FORMAZIONE
DEL PERSONALE

Via Dei Fiori, 81 - 41053 Maranello (MO)
Tel. 0337/575798

Socio apco (MI) associazione professionisti consulenza organizzativa

ARGOMENTI

- 1) Qual'è per un venditore professionista l'obiettivo più importante da raggiungere?
- 2) Come ottenere risultati superiori alla media?
- 3) Attività professionale/applicazione di vita.
- 4) Immagine personale e automotivazione professionale.
- 5) Tecniche di mantenimento e miglioramento, concetti e applicazioni pratiche.

Se come titolare o dirigente, non conosce con sicurezza le risposte agli argomenti del seminario, è invitato ad una costruttiva verifica. Come motivare e gestire i propri collaboratori se non si è certi delle nostre motivazioni e di essere al meglio la guida per noi stessi?



PROGRAMMA

E' suddiviso in tre fasi principali:

- 1) Creare obiettivi reali nei partecipanti, a livello personale e professionale.
- 2) Ottenere o maturare gli strumenti e le tecniche per conseguire tali obiettivi.
- 3) Verificare i risultati pratici ottenuti e fase di perfezionamento per ripetere il ciclo autonomamente.

Questa introduzione in tre fasi alle tematiche motivazionali è la guida alla determinazione personale e al successo professionale. Il programma è mirato al miglioramento delle relazioni commerciali e adatto a chiunque conduca vita di relazione.

Consente di acquisire concetti da applicare ai rapporti con clienti e/o subordinati. Aumenta la sicurezza nelle proprie attitudini e predisposizioni, eliminando i dubbi che minano successo personale e professionale.



OBBIETTIVI PROFESSIONALI

- 1) Conoscere i propri obiettivi (personali e aziendali).
- 2) Confermarli e raggiungerli nel migliore dei modi. Come acquisire autonomamente questa possibilità.
- 3) Crearsi nuovi obiettivi più avanzati, sviluppo delle predisposizioni e della volontà di crescita individuale.

Questo seminario è perciò rivolto a tutti gli operatori commerciali e addetti alle relazioni aziendali da livello medio (quadro direzionale, agenti di commercio) a livello avanzato (dir. generali, titolari, manager).

E' in programmazione la II^a edizione avanzata per chi, acquisiti i concetti del primo seminario, intende applicarli in modo ulteriormente perfezionato.