

IL LEADER MODERNO



E' COLUI CHE SA...

COMPRENDERE - ACCOGLIERE - GUIDARE

IL LEADER MODERNO E' COLUI CHE CONOSCE SE STESSO PER POI GUIDARE E INFLUENZARE SISTEMI COMPLESSI ATTRAVERSO UNA COMUNICAZIONE EFFICACE

-COMUNICAZIONE EFFICACE

Come riconoscere la tua comunicazione e quella degli altri per arrivare a influenzare e guidare le tue trattative.

-RAPPORT

Scopriamo insieme il modo più rapido per entrare in connessione con l'interlocutore.

-ASCOLTO ATTIVO

Come strumento per entrare in sintonia con il tuo interlocutore e gestire le vendite in maniera serena.

-IL POTERE DELLE PAROLE

Per comprendere che una sola frase può riempire le tue tasche o allontanare l'ipotetico acquirente.

-GESTIONE DEL TEMPO

Come gestire la propria agenda dando le giuste priorità ed essere sempre puntuali e focalizzati.

-PUBLIC SPEACHING

Per creare una presentazione memorabile ed essere sereni e impattanti al fine di guidare la trattativa fino alla chiusura del contratto.

-DOMANDE DI PRECISIONE

Perché sappiamo ormai che chi domanda comanda.
Le giuste domande creeranno la tua storia di successo.

-LEADERSHIP

Capire se stessi per poi creare buone relazioni in un sistema complesso.

-GESTIONE DELLO STATO EMOTIVO

La gestione dello stato emotivo è l'aspetto più importante nella nostra vita e nel nostro lavoro, è la bussola che ci permette di sbagliare meno possibile o tornare in uno stato funzionale velocemente.

Di cosa si tratta

PER CHI E'?

E' un percorso per professionisti che vogliono migliorarsi per portare benefici nella loro vita e nella loro azienda.

COME SI SVOLGE IL PERCORSO?

Il percorso può essere online o in presenza.

- In presenza si svolgerà nel mio studio o nelle vostre sedi nel caso di gruppi numerosi o team.
- Online attraverso piattaforme da stabilire insieme.

CON QUALI STRUMENTI?

- Attraverso la condivisione di singoli protocolli.
- Attraverso questionari specifici per ogni argomento.

COSA VIENE RILASCIATO?

1) Alla fine di ogni modulo viene rilasciata una brochure con tutte le linee guida che permetteranno al professionista di confrontarsi con ciò che ha imparato per riproporlo in ogni occasione.

2) Attestato di partecipazioni riconosciuto dalla Comunità Europea nell'ambito delle Soft Skills.

COSA IMPARERO' IN QUESTO VIAGGIO?

- 1) Cadrò il mio modo di comunicare e come influenzare il mio interlocutore.
- 2) Imparerò come creare sinergie velocemente con gli altri.
- 3) Allenerò il mio ascolto per guidare sin da subito le trattative.
- 4) Cadrò la potenza di ciò che sto dicendo e quanto può impattare in maniera positiva o non funzionale nelle trattative.
- 5) Pianificherò il mio tempo per essere sempre più performante.
- 6) Imparerò a creare una presentazione incisiva ed efficace.
- 7) Cadrò quali sono le domande che mi aiuteranno veramente a portare a casa il risultato.
- 8) Avrò più chiarezza su ciò che sono e come gestire gruppi di persone creando relazioni umane di qualità.
- 9) Cadrò come lo stato d'animo influisca nella mia vita e quindi nei miei risultati, ma soprattutto su che livelli agire per rimanere in uno stato funzionale o come poter tornare velocemente in uno stato funzionale.

QUANTO DURA?

- 1 L'intero percorso ha una durata di 35 ore per singolo professionista.
- 2 Il percorso ha una durata di 35 ore per team da 0 a 10 persone
- 3 Il percorso ha una durata di 45 ore per team da 11 a 20 persone

QUANTO COSTA?

- 1) Percorso **per singolo professionista** in presenza nel mio studio o online.
- 2) Percorso **per team fino a 10 professionisti** online o dal vivo
- 3) Percorso **per team da 11 a 20 professionisti** online o dal vivo
- 4) Il percorso **per Team numerosi nelle vostre sedi** verrà preventivato in base alle tempistiche prescelte e la distanza.

Modalità di pagamento

Bonifico intestato a:

FINALMENTE IO DI GIANNI APRILETTI E & C SAS
VIA MINCIO 9 TERNI 05100

IBAN IT30L0303214400010000499261

Sito internet



gianniapriletti.coach@gmail.com

Cell. 3486531825



Gianni Apriletti

Motivatore - coach