

CORSO

**Sviluppo &
Organizzazione**

Linguaggio & Obiezioni

Gli attrezzi segreti nella creazione
delle relazioni umane, interne ed esterne all'azienda

CORSO IN PRESENZA

MILANO

11-12 aprile 2024



IL TEMA

In ogni momento della nostra vita professionale, siamo messi alla prova nel **costruire sistemi di relazione con le persone intorno a noi**. Il **linguaggio** che scegliamo di utilizzare diventa, in questo senso, **la chiave** per poter pensare che tali relazioni abbiano l'esito desiderato.

“Dare per scontato” è quanto di più facile e inconsapevole possa accadere nel comunicare con qualcuno. Conoscere, quanto più approfonditamente possibile, l'essenza e le specificità di chi abbiamo di fronte rappresenta, in questo senso, il punto di partenza di un viaggio verso una relazione di successo.

In questo percorso, **le obiezioni sono ostacoli comuni che possono diventare fonte di grandi opportunità**.

A CHI È RIVOLTO

Il programma formativo è rivolto a persone inserite in diverse funzioni aziendali.

In particolare, si rivolge a personale junior o senior delle Funzioni di Vendita e Marketing, gestione del Personale, Organizzazione o manager funzionali e di business chiamati abitualmente a dialogare con clienti interni ed esterni all'organizzazione.



GLI OBIETTIVI

In queste **due giornate**, l'obiettivo sarà l'esplorazione del complesso mondo del sistema delle **relazioni umane**.

Sia che ci si rivolga a **clienti esterni**, piuttosto che a **clienti interni** all'azienda, i partecipanti scopriranno come **identificare il modo più adatto di rapportarsi ad essi e come approcciare in maniera strutturata ed efficace le obiezioni che nasceranno**.

IL FORMAT

Il Corso si svolge in presenza. Le lezioni saranno **caratterizzate da ampie parti pratiche** in cui, con l'**uso di metodologie di "gioco serio"**, i partecipanti sperimenteranno attivamente le considerazioni proposte, fino ad arrivare a **definire un progetto di approccio alle obiezioni verso uno specifico interlocutore protagonista di un caso reale vissuto e che ha messo in difficoltà o che ci si aspetta di vivere e si desidera approcciare al meglio**.



IL PROGRAMMA

GIORNO 1 – IL LINGUAGGIO

1. Chi siamo e chi sono.

Dai Tipi Psicologici di Jung alle persone che vivono, oggi, intorno a noi.

2. Perché NON esiste la comunicazione efficace.

Le variabili e il viaggio che ogni informazione che vogliamo comunicare fa.

3. Come e quanto è facile dare per scontato.

Bricks & Dice Experience: attraverso dadi e mattoncini scopriamo sia parlando che scrivendo quanto diamo, sempre, tanto per scontato.

4. Comunicazione Attivista.

Perché NON progettare la nostra comunicazione, attimo dopo attimo, può essere solo una nostra scelta. (SBAGLIATA).

5. Il Potere delle storie.

La nostra e le storie di chi abbiamo accanto diventano la chiave per costruire un contesto in cui possano vincere tutti.

6. Il Piacere dell'Ascolto.

Sviluppare una passione nell'ascolto delle storie è il primo e fondamentale passo per creare valore nelle interazioni umane.

7. Vendi!

In ogni istante della vita vendiamo qualcosa a qualcuno: clienti interni e clienti esterni.

8. Craft your Stories.

Usiamo strumenti non usuali per costruire o guidare il racconto di storie di valore: le Carte DIXIT; Il viaggio dell'Eroe.



IL PROGRAMMA

GIORNO 2 – LE OBIEZIONI

1. Cosa sono le Obiezioni e perché emergono.

Scopriamo perché le obiezioni non sono solo ostacoli da superare.

2. La cultura del fallimento.

Anche quando compromettono il successo di un'interazione, le obiezioni rappresentano un tesoro inestimabile.

3. Handling Objections Experience.

WORKSHOP alla scoperta del sistema di relazione composto da: i bisogni del "cliente", chi siamo agli occhi del nostro "cliente", le obiezioni emerse.

I partecipanti vivranno l'esperienza di analizzare un caso reale e specifico in cui si sono trovati in difficoltà a causa delle obiezioni opposte dal loro interlocutore. L'attività si svolgerà con l'uso della metodologia di gioco serio LEGO® SERIOUS PLAY®.

Il workshop rappresenterà un grande valore sia per chi si occupa di relazioni esterne (account, sales) alla propria azienda, ma anche per chi le relazioni le costruisce, le vive all'interno della propria azienda con colleghi, responsabili, collaboratori.

L'obiettivo del workshop sarà aumentare la consapevolezza su tre aspetti cruciali:

- la natura delle obiezioni
- la dimensione e la forma delle obiezioni
- l'impatto che le obiezioni emerse possono avere su di noi.



IL DOCENTE

PIPPO SORRENTINO

Dopo oltre 25 anni vissuti in azienda ad occuparmi di cose, sono tornato ad occuparmi esclusivamente di Persone.

Da Imprenditore ho capito quanto fondamentale sia il ruolo delle Persone all'interno di un'Azienda e non solo per le loro competenze. Non amo parole come "Risorse" o "Collaboratori", amo le Persone per quello che sono.... Persone.

Oggi mi occupo di facilitare la creatività e il cambiamento con l'aiuto di metodologie di gioco serio. Ho la convinzione che l'uso dei giochi permetta alle aziende di estrarre il meglio dalle Persone in termini di creatività ed unicità. L'esperienza mi ha mostrato come le risposte a domande "serie" create, costruite, generate con il gioco portino un valore inaspettato e inestimabile.



SCADENZE

Termine di adesione: **2 aprile 2024**

Partecipanti: Minimo 6, massimo 10

Costo

€2.100 + Iva a persona (pagabile in 3 rate con PayPal)

Sconto del 15% per i Soci **ESTE PLUS**

Al termine del percorso formativo sarà rilasciato un attestato di partecipazione.

CONTATTI

Responsabile operativo: Martina Galbiati

Email: martina.galbiati@este.it

Cell. 339.1068668

