



la “presenza” del manager

(senso e intelligenza emotiva nel member/leadership context)...

DESTINATARI:

Responsabili Commerciali e di Vendita e Personale destinato a ricoprire funzioni di coordinamento nella funzione commerciale o in reti di vendita

DURATA:

Quattro giorni (2+2)

OBIETTIVO:

Far comprendere e sviluppare la funzione del manager commerciale all'interno di una squadra di lavoro, attraverso la comprensione dei comportamenti personali e di gruppo

CONTENUTI:

- Definire il ruolo di manager come animatore- conduttore di una squadra
- La “presenza” personale e professionale nel gruppo di lavoro
- Le fasi dell'accoglienza e dell'apertura all'altro: le motivazioni a fare, a collaborare ad accogliere
- La costruzione del senso in gruppo e nell'organizzazione
- La presenza come “accensione” delle motivazioni individuali dei membri del gruppo
- Ruolo del leader e dei members all'interno del gruppo