



2N ADVISORY
PARTNERS

Solutions that drive growth







Solutions that drive growth

Indice

Tipologie Comportamentali	3
Leadership	4
Tecniche di vendita	5
7 abitudini per avere successo	6
Partire dal perché	7
Come guidare il vostro team	8
Comunicazione efficace	9
La delega efficace	10
Ultimo viene il leader	11
Il giusto approccio al cambiamento	12
Trova e manifesta il tuo talento	13
Venditore Essenziale	14
Leadership e Management Aziendale	15
Un volto... mille maschere	16
La persuasione	17



Tipologie comportamentali

LA CONOSCENZA DI SE STESSI

Conoscere meglio se stessi è un elemento essenziale per sfruttare al meglio le proprie **capacità e competenze** ed ottenere il massimo coniugando il **successo** professionale con la **soddisfazione** personale.

Questo corso permette di **conquistare la fiducia dei propri clienti** ed ottenere il risultato che si desidera. Una metodologia utilizzata da grandissime aziende in tutto il mondo per **migliorare le proprie performance**, il rendimento delle proprie risorse ed individuare le aree di miglioramento e i **punti di forza su cui agire**.

Programma

- I quattro colori della relazione
- Come mi vedo e come sono percepito dagli altri
- Strategie per comunicare con efficacia con tipologie comportamentali diverse dalle proprie



Scopri il tuo colore



Leadership

CAPACITÀ DI ACCENDERE L'ENTUSIASMO



Un buon leader è colui che fa sì che i suoi collaboratori svolgano i lavori assegnati con entusiasmo.

Proprio per questo diciamo che **la leadership è la capacità di accendere l'entusiasmo dei tuoi collaboratori**, ovvero quell'ingrediente in più che dà la carica a chi ti circonda e gli permette di migliorare le proprie performance professionali.

Ebbene, **la leadership si può apprendere!**

Vuoi scoprire quali sono le azioni pratiche che puoi mettere in campo per fare in modo che i tuoi collaboratori raggiungano gli obiettivi aziendali?

Programma

- Migliorare la propria efficacia come manager
- Le nuove prospettive nella gestione del personale
- Le azioni pratiche per motivare il personale
- Spingere i collaboratori a dare il massimo
- I valori come leva per la crescita imprenditoriale – Esercitazioni pratiche



Tecniche di vendita

ABILITÀ NELLA COMUNICAZIONE

La logica fa pensare, le emozioni fanno agire.

Questo è uno dei principi base da cui bisogna imparare a partire se si vuole diventare un **campione della vendita**.

Perché nella vendita sono sì importanti e necessarie le tecniche, ma è fondamentale capire che ciò che va realmente ad incidere sulla chiusura o no di una trattativa sono tante altre cose: **capacità di approccio, creazione del feeling, abilità nella comunicazione...**

Programma

- Ottenere da subito risultati concreti nella forza vendita
- Mantenere elevata la propria motivazione in qualsiasi circostanza di mercato
- L'insieme di convinzioni dei campioni della vendita
- Esaltare l'atteggiamento di quel 20% di venditori che fa l'80% delle vendite
- Isolare alcune idee erronee presenti nella maggior parte dei venditori che portano a risultati mediocri
- Migliorare del 30% la propria percentuale di chiusura in fase di trattativa con nuovi clienti
- Come far sì che sia il cliente a richiedere l'ordine
- La logica fa pensare, le emozioni fanno agire
- Comprendere i segnali di chiusura: quando il cliente ha deciso di acquistare
- Rendere i propri clienti degli alleati.



7 abitudini per avere successo

CAMBIAMENTO DI NOI STESSI

L'obiettivo del corso è **sviluppare abitudini di successo** che permettano alle persone di essere efficaci sia a livello personale che interpersonale. Per cambiare il risultato delle nostre azioni dobbiamo **operare un radicale cambiamento in noi stessi**. Il corso affronta queste abitudini approfonditamente e fornisce strumenti per l'applicazione nella vita personale e lavorativa.

Programma

- Sii proattivo
- Comincia pensando alla fine
- Dai precedenza alle priorità
- Pensa win/win
- Prima cerca di capire, poi di farti capire
- Sinergizza
- Affila la lama



Partire dal perché

FARE LA DIFFERENZA

Trovare il proprio

“PERCHÉ”

è una sfida per tutti e può fare davvero la differenza tra noi e gli altri qualunque sia il nostro lavoro.

Programma

- I due modi per influenzare l'altro: MANIPOLAZIONE E ISPIRAZIONE
- Il prezzo del profitto. La manipolazione è efficace per un certo lasso di tempo, dopo il quale genera un meccanismo che induce stress e rifiuto.
- Il modello chiave di ispirazione: IL CERCHIO D'ORO
- La chiarezza dei perché, la disciplina dei come e la coerenza dei che cosa.
- L'importanza di generare fiducia
- La legge della diffusione: innovatori, utenti precoci, maggioranza precoce, maggioranza tardiva, ritardataria
- L'ispirazione carismatica
- Cosa succede quando non si ha chiaro il perché: casistiche
- Le difficoltà che si incontrano una volta raggiunto il successo
- Come nasce un perché
- Come mantenere con chiarezza il proprio perché nel corso del tempo



Why?



Come guidare il vostro team

SVILUPPO DEL GRUPPO DI LAVORO

Il corso affronta le difficoltà nella **gestione del team e dei gruppi di lavoro**, partendo dal processo di sviluppo del gruppo stesso e distinguendo le varie tipologie di team. Nel corso si passa poi ad analizzare i nove elementi che determinano l'efficacia di un team: avere una **chiara visione**, avere **obiettivi chiari**, porsi **standard elevati**, implementare **sistemi e procedure**, utilizzare una **comunicazione chiara e aperta**, relazioni interpersonali caratterizzate da **fiducia e impegno**, forte senso di **leadership**, **ruoli ben definiti**, conoscenza dell'**identità del team**.

Programma

- Differenza tra gruppi di lavoro e Team
- Il processo di sviluppo del Team
- Le diverse tipologie di Team
- I 9 elementi per i Team efficaci
- I ruoli e l'equilibrio del Team
- Le qualità di un buon leader
- Definire la direzione del proprio team
- Monitoraggio e controllo delle performance
- Comunicazione con il proprio team
- L'ascolto efficace
- La motivazione
- Il conflitto



Comunicazione efficace

L'IMPORTANZA DEL MESSAGGIO

La comunicazione efficace studia i meccanismi che possono rendere più fruttuosi alcuni modi di comunicare rispetto ad altri.

In una **comunicazione efficace** chi parla ha il compito di:

- **Comprendere il messaggio** dell'altro
- **Far comprendere** pienamente **il proprio**

Cosa rende efficace la comunicazione?

La capacità di utilizzare la tecnica giusta al momento giusto

Programma

- Gli scopi della comunicazione
- Ascolto attivo
- La legge delle 4 C
- La comunicazione interpersonale
- Le abilità sociali
- Come gestire i conflitti
- Gli assiomi della comunicazione
- La natura delle interazioni nel gruppo
- Gli strumenti di comunicazione interna



La delega efficace

DIVIDERE I COMPITI

L'arte di delegare è riconosciuta come una delle caratteristiche fondamentali di un buon leader. Chi vuole accentrare tutto su di sé, infatti, è oberato da impegni che non riesce a portare a termine e da obiettivi che non può raggiungere.

Ciò genera una situazione di stress nel leader stesso e nei suoi collaboratori, innescando un circolo vizioso che conduce a risultati scarsi o nulli.

Al contrario, il leader che sa **dividere i compiti e delegare** in modo appropriato, riconoscendo le competenze e le capacità dei suoi collaboratori, costruirà un **clima di lavoro sereno** e improntato sulla fiducia. Delegare a chi può far meglio porterà a **ottimizzare i risultati**; inoltre i collaboratori si sentiranno parte attiva del progetto e saranno motivati a dare il meglio di sé.

Programma

- Le caratteristiche fondamentali per una delega efficace
- Come individuare la persona giusta
- Cosa non delegare
- Il capitale umano
- Come costruire il gruppo
- La causatività
- Gestire il campione
- Perché delegare
- Come far diventare produttiva una persona



Ultimo viene il leader

CONDIZIONI E AMBIENTE

Essere un leader non significa essere al comando. Tutti possono imparare ad essere bravi leader. È una questione di pratica e la prima condizione necessaria è che bisogna voler essere un bravo leader!

In questo corso si esplorano i concetti e le buone pratiche che fanno la differenza tra team che restano uniti e prosperano e quelli destinati a fallire nonostante incentivi, talento e opportunità.

Quando il leader crea le **giuste condizioni** e il **giusto ambiente** per le proprie persone, gli individui si supportano istintivamente l'uno con l'altro. Una leadership corretta facilita il team a **superare i rischi** che minacciano il proprio potenziale per il successo e permettono di progredire insieme. Quando tutti sentono di appartenere al team e partecipano con intenzione, il potenziale è illimitato.

Programma

- Definire cosa significare davvero essere un leader
- Capire come creare un Cerchio della Sicurezza e perché è fondamentale per la performance del team
- Esaminare le motivazioni naturali che esistono in noi e che ci aiutano a sentirci ispirati, sicuri e soddisfatti
- Imparare come combattere con l'inevitabile stress e i pericoli che minacciano la tua organizzazione, il team e ciascun individuo
- Cogliere l'opportunità di essere il leader che avresti voluto avere



Il giusto approccio al cambiamento

STRUMENTI PER APPROCCIARSI AL “NUOVO”

Sono le persone che determinano il cambiamento.

L'aggiornamento delle strutture, dei processi e delle tecnologie può facilitare il cambiamento, ma non lo determina di per sé.

L'ambiente intorno a noi è in continua evoluzione. Ogni giorno ci troviamo ad affrontare cambiamenti in ogni ambito della nostra vita.

Il corso fornisce gli **strumenti per approcciarsi con il giusto atteggiamento al «nuovo»** e suggerimenti utili a portare con successo il cambiamento nella propria vita (personale e lavorativa).

Programma

- Accenno alle tipologie comportamentali ed elementi di leadership
- La causatività
- I livelli emotivi e l'energia emozionale
- Uscire dalla zona di confort
- Il coinvolgimento personale rispetto al cambiamento
- 4 caratteristiche delle persone aperte al cambiamento
- Come affrontare la paura del cambiamento
- La tecnica dello scalatore



Trova e manifesta il tuo talento

SCOPERTA DELLE PROPRIE POTENZIALITÀ

Prendendo come punto di riferimento il Talento dell'individuo, il corso, supporta, con un sistema orientato all'auto-realizzazione personale e professionale, la **scoperta delle potenzialità proprie** e di quei pensieri sabotanti e convinzioni limitanti che le frenano.

Durante il percorso, verranno date nozioni e stimoli fondamentali, per **orientarsi verso il proprio talento**, per consapevolizzarlo, coltivarlo, e **usare "il proprio potere"** a beneficio proprio e degli altri che ci circondano. Il tutto sarà arricchito da **esercitazioni pratiche** che supporteranno i presenti in maniera efficace, nell'ottimizzazione della comprensione del percorso.

Programma

- Scoprire le potenzialità proprie
- Capire come realizzare il proprio talento
- Capire come migliorare la propria vita e quella degli altri grazie al nostro talento
- Imparare tecniche base di rilassamento e meditazione
- Imparare a stabilire degli obiettivi e a schedulizzarli
- Gestire l'aspettativa
- Imparare a "spostarsi" usando il pensiero laterale per trovare soluzioni differenti
- Apprendimento e applicazione del metodo OODA (Orientamento, Osservazione, Decisione, Azione)



Venditore Essenziale

CONSAPEVOLEZZA, ABILITÀ E STRUMENTI

Il venditore essenziale è una nuova figura professionale che ha acquisito le **consapevolezze**, le **abilità** e gli **strumenti** che lo rendono molto più **efficace nella vendita** e nel raggiungere i propri **obiettivi lavorativi**.

Il corso fornisce gli **strumenti per individuare le motivazioni di acquisto** e capire come **risolvere le cause**, la **psicologia del cliente** ed abbattere il muro della diffidenza entrando in connessione con lui e **guidarlo nella scelta**.

Il corso è pensato per permettere a tutti i partecipanti di **apprendere le tecniche** non solo da un punto di vista teorico, ma, anche, applicandole concretamente al proprio lavoro nella quotidianità e già durante l'erogazione del corso stesso.

Programma

- Costruire una mentalità pro-attiva che permette di superare le proprie paure e aumentare l'autostima
- Acquisire una nuova capacità conversazionale
- Impostare la vendita con una nuova vision, che porta il cliente ad una scelta emozionale e meno razionale.
- Imparare i processi della vendita essenziale attraverso la mappatura dei diversi momenti della trattativa o del dialogo narrativo
- Riconoscere le reazioni dell'interlocutore e superare le obiezioni
- Acquisire la cultura comunicativa e gli strumenti di linguaggio per affrontare una trattativa



Leadership e Management Aziendale

CRESCITA MANAGERIALE E IMPRENDITORIALE

Il percorso si propone di **supportare la crescita manageriale e imprenditoriale** e anche quella di figure senior, all'interno delle diverse aziende. Il focus sarà l'**apprendimento di strumenti** che possano permettere di fare un salto quantico nell'attività di ognuno, con strumenti **teorici e pratici**, che si potranno applicare già in aula con **esercitazioni ad hoc**.

Programma

- Imparare a stilare un Obiettivo strategico
- Apprendere l'utilizzo dei KPI e la suddivisione
- Comprendere come utilizzare efficacemente i KPI nelle diverse aree aziendali
- Ottimizzare la compilazione di procedure e protocolli
- Applicare la divisione dei quadranti del tempo
- Riconoscere i "ladri del tempo" per impedire che te ne rubino
- Come imparare a riconoscere le regole della persuasione di Cialdini intorno a noi e usarle a nostro vantaggio.
- Dal Lose/Lose al Win/Win



Crea valore!



Il corso introdurrà i partecipanti nell'universo delle **micro espressioni**, della **modulazione della voce**, dei **gesti** e tutti gli altri possibili **indicatori di menzogna** e si pone l'obiettivo di fornire alcuni strumenti per riconoscere nell'interlocutore i **segnali** che denotano **interesse**, **diffidenza** o **contraddizioni**.

Queste competenze sono utili in tutti gli **scambi interpersonali** ma sono particolarmente proficue per quelle figure professionali che necessitano di avere una comprensione quanto più affidabile possibile dell'attendibilità dei propri interlocutori.

Programma

- Le forme di menzogna
- Le emozioni e la menzogna
- Gli indizi di falso
 - Nelle parole
 - Nel viso
 - Nella voce
 - Nei gesti
- L'effetto Brokaw
- L'errore di Otello
- La valutazione degli indizi di falso
- Riconoscere menzogne facili e difficili



La persuasione

IL TUO MODO DI COMUNICARE

Il corso esplora le dinamiche della persuasione, dalla **psicologia dei comportamenti** umani alle tecniche per costruire un **dialogo efficace** in ambito personale e professionale.

Attraverso **esempi pratici e riflessioni**, imparerai a riconoscere i meccanismi che guidano le **decisioni** e a migliorare il tuo **modo di comunicare**.

La conoscenza delle **tecniche di persuasione**, renderà inoltre più facile riconoscere quando queste vengo utilizzate nei nostri confronti.

Programma

- Le 7 tecniche di persuasione
 - Reciprocità
 - Simpatia
 - Unità
 - Riprova Sociale
 - Autorevolezza
 - Coerenza
 - Scarsità
- Come ridurre incertezze e obiezioni
- Le spinte all'azione
- Come difendersi dalle tecniche di persuasione



Come **misuri** attualmente il **successo e l'efficacia** delle tue strategie e processi aziendali?

This image shows a single sheet of white paper with horizontal blue ruling lines. The lines are evenly spaced and run across the width of the page. There are no margins, text, or other markings on the paper.



2N Advisory Partners S.r.l. - Società Unipersonale

 +39 331 1747855  info@2nadvisorypartners.it  www.2nadvisorypartners.it  Via Branze 44 - 25123 Brescia