

Essere un Partner Commerciale Interno (2 giorni)

Funzioni come Acquisti, Risorse Umane e Informatica si stanno sempre più muovendo nella direzione di un fornitore di servizi interno integrato nell'ambito dell'azienda.

Questo nuovo approccio, conosciuto come ruolo del "Partner Commerciale", necessita di un nuovo insieme di competenze se messo a confronto col modo tradizionale di "fare business" internamente.

Piuttosto che reagire alle richieste dei clienti interni, i Partner Commerciali utilizzano le competenze di consultazione per fornire consigli professionali in maniera proattiva, assistenza e servizi ai loro partner sulla base della loro situazione commerciale presente e futura, nonché delle loro problematiche ed obiettivi. Creano soluzioni che forniscano un valore reale ai loro clienti interni.

Obiettivi

Dopo questo corso i partecipanti saranno in grado di:

- Comprendere il ruolo del Partner Commerciale in rapporto all'approccio tradizionale del servizio interno
- Comprendere i propri stili di comunicazione al fine di sviluppare meglio il ruolo di Partner Commerciale
- Sviluppare le competenze di vendita e consulenza necessarie per:
 - Costruire rapporti con il partner interno
 - Comprendere i partner e le loro necessità presenti e future
 - Ottenere adesione ed influenza nell'ambito dell'organizzazione
 - Identificare e proporre progetti e soluzioni che apportino un valore reale
- Identificare ulteriori opportunità di sviluppo delle competenze per avere successo quale Partner Commerciale

Pedagogia

Il laboratorio viene proposto in maniera positiva, entusiastica, energetica e stimolante attraverso un saggio equilibrio di apporti formativi da parte dell'istruttore e sulla base di una serie di giochi di ruolo, in cui i partecipanti hanno la possibilità di applicare le loro competenze e ricevere dei serrati feedback. Nel corso dei 2 giorni, i giochi di ruolo divengono progressivamente più complessi e difficili.

Programma

- L'Approccio al Partner Commerciale Professionista (PCP)
- Comprendere necessità e motivazioni delle persone interessate
- Il Ciclo del Partner Commerciale Professionista: Preparare, Connettere, Racogliere, Proporre, Implementare, Misurare e Costruire
- L'Insieme di Competenze PCP:
 - Costruire Rapporti
 - Competenze di Consulenza, Ascolto Attivo, Sondare per scoprire ed analizzare necessità e motivazioni
 - Capacità d'Influenzamento
 - Comunicazione Verbale e Non Verbale
- Case Study Parte 1
- Analisi delle Persone Interessate
- Proporre una soluzione 'Incentrata sul Cliente'
- Gestire le sfide
- Case Study Parte 2
- Implementare
- Misurare & Costruire
- PAP – Piani d'Azione Personali

Pubblico

Persone che devono fornire servizi a clienti/dipartimenti interni, ad esempio IT, RU e Reparto Acquisti

Valutazione e Progressi

Dopo ogni sessione pratica viene dato ampio spazio ai feedback individuali e di gruppo, che ciascun partecipante dovrà includere nel proprio piano d'azione ed utilizzare durante la fase rimanente del corso e, in seguito, una volta rientrato al proprio business. I partecipanti applicheranno quanto appreso ai propri casi reali, che dovranno aver preparato in vista del corso. Tali azioni verranno quindi messe in pratica una volta terminata la preparazione e contribuiranno a consolidare quanto appreso nelle due giornate del corso.

Approfondimento e Sostegno

Al termine di ciascun laboratorio, le valutazioni verranno confrontate e potranno essere esaminate ai fini della gestione della prova. Il programma ha inizio con un laboratorio formativo di 2 giorni. Allo scopo di consolidare quanto appreso, VIRAK raccomanda vivamente di includere una sessione di sostegno individuale, in cui i progressi sui piani d'azione verranno constatati e lo sviluppo futuro supportato.