

Where Business People Grow

IMPORT MATRÍCULA 980€

Preinscripció Obligatòria

<https://forms.office.com/e/y61S5Xkr5r>

MAIG 2023

CERCAGINYS

Amb el suport de:



CERCA
Centres de Recerca
de Catalunya



PART 1/ AVANTATGE COMPETITIU I BENEFICI PER AL CLIENT
PART 2/ AUTO-LIDERATGE I LIDERATGE EQUIPS



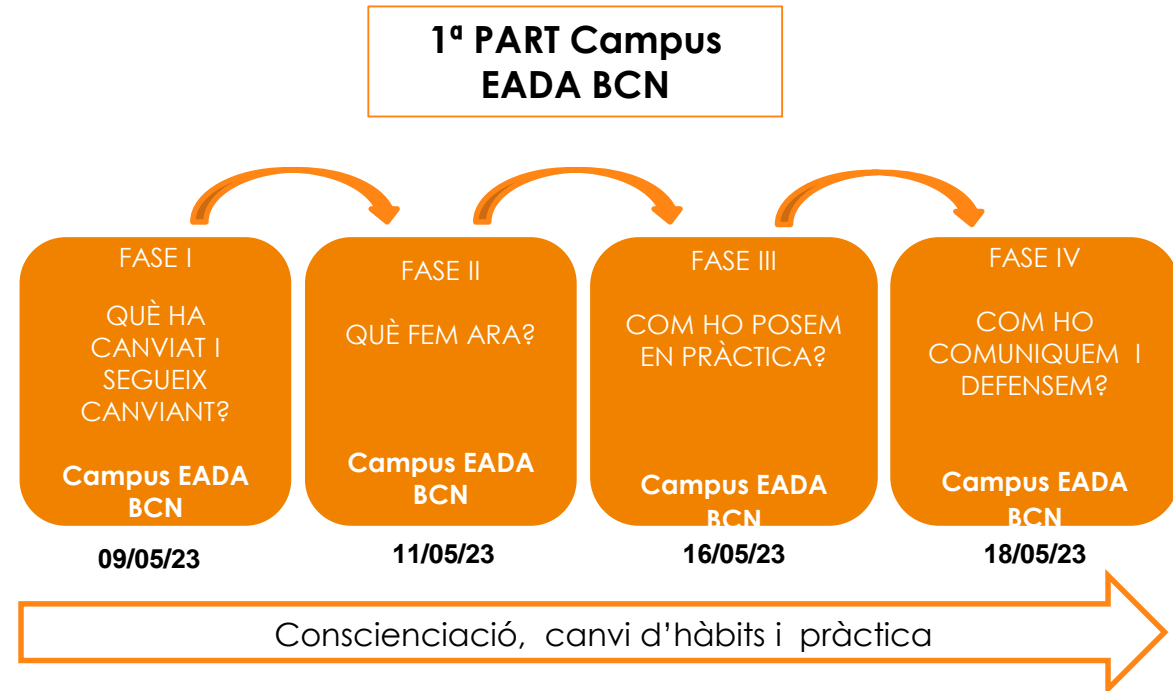
1.- AVANTATGE COMPETITIU I BENEFICI PER AL CLIENT

És imprescindible conèixer els **avantatges competitiu**s de l'organització que es representa i, per descomptat, els **projectes** que els **clients** estan desenvolupant.

Però actualment poder realitzar **propostes de valor** personalitzades i enfocades a cobrir les necessitats dels clients, no només tècniques i econòmiques, sinó també emocionals (és a dir els beneficis que n'espera obtenir), converteix la funció comercial en font de valor diferencial.

Aquesta primera part del programa incideix en la metodologia necessària per preparar i desenvolupar una relació amb els clients des del benefici que ells han percebut.

- Conèixer i treballar la informació vital dels clients.
- Treballar el model de categorització de clients.
- Desenvolupar els avantatges competitiu cap al benefici obtingut pels clients
- Desenvolupar la tècnica de Proposta de Valor personalitzada
- Dominar el procés de venda consultiva



La 1a part del programa es proposa en 4 fases distribuïdes en **4 sessions presencials de 4 hores cadascuna**

FASE I

- ✓ Anàlisi Entorn/Oportunitats del mercat nacional i internacional
- ✓ Indústria 4.0
- ✓ Gestió del Canvi
- ✓ Els **avantatges competitiu**s dels Instituts de CERCA vs. el **benefici pel client**
- ✓ Cas (anàlisi dels factors que fan que un client decideixi en particular).

FASE II

- ✓ Categorització de clients x necessitats
- ✓ Confecció de propostes de valor a mida que contemplin els beneficis per als clients
- ✓ Re-disseny dels processos comercials
- ✓ Objectius vs. recursos/eines
- ✓ Cas: (Preparació d'una visita segons la categoria del client. Encaix de la proposta de valor).

FASE III

VENDA CONSULTIVA

- ✓ El procés de la Venda Consultiva (Projecte-Client)
- ✓ Fase d'obtenció d'informació (Sondeig i tècnica SPIN)
- ✓ Fase d'Argumentació sobre les necessitats del client (Logos- Pathos -Ethos)
- ✓ Cas: (Com enfocar un projecte/client des de la primera etapa del procés de venda)

FASE IV

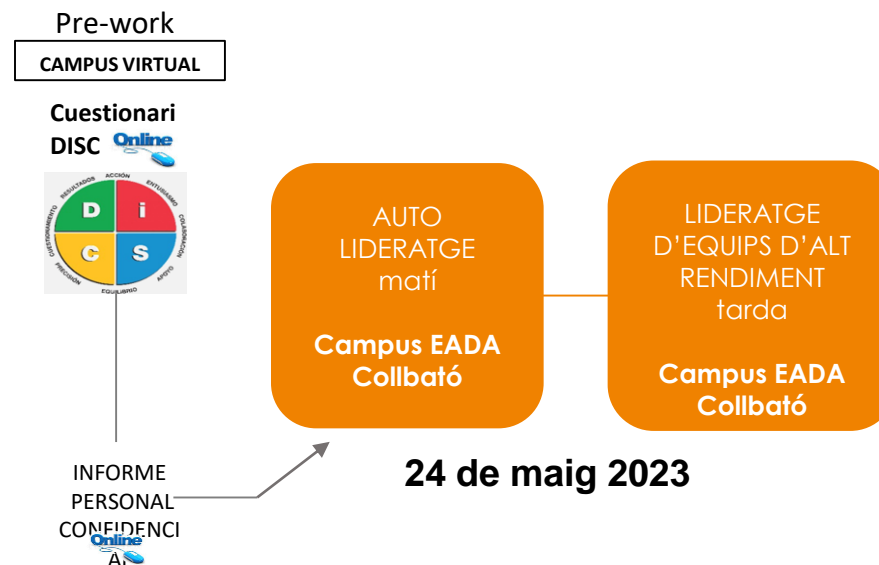
COMUNICACIÓ EN PÚBLIC

- ✓ Criteris d'èxit en la preparació i en la realització de presentacions a l'empresa client i en públic
- ✓ Conscienciació de l'estil personal per a adaptar-lo en funció de l'objectiu de la presentació i l'impacte que generem
- ✓ Pitch empresa

2.- AUTO-LIDERATGE I LIDERATGE D'EQUIPS

A fi d'assolir un òptim **lideratge d'un mateix** (gestió emocional, intel·ligència emocional i social, etc.) i un bon **lideratge dels seus equips** aquesta segona part del programa es proposa tractar en dos mòduls, el **desenvolupament personal** com a punt de partida i el **lideratge d'equips d'alt rendiment**

Està previst utilitzar el qüestionari individual i online DISC, per a un millor auto-coneixement i com una eina a treballar en aquests mòduls



2^a PART
Campus EADA Collbató

OBJECTIUS

- Reconèixer el propi estil de lideratge i el seu impacte en els col·laboradors.
- Ser conscients de la importància de l'auto-coneixement emocional (o auto-consciència) per comprendre millor les nostres emocions i entendre com ens afecten i afecten els altres.
- Descobrir i aplicar tècniques efectives d'autoregulació emocional.
- Reconèixer, gestionar i integrar les emocions dels altres (empatia) per gestionar una interacció eficaç, trobant opcions de cooperació alineades.
- Augmentar el benestar personal i la capacitat d'un mateix per controlar situacions difícils.

CONTINGUTS

- Auto-lideratge. Autoconeixement. Competències d'autodomini i autoregulació. Intel·ligència Emocional
- Impacte i influència personals
- Estils d'influència segons el perfil dels col·laboradors
- Gestionar emocions en els altres. Intel·ligència Social
- Zona de confort-zona d'incertesa

Lideratge d'Equips d'Alt Rendiment

OBJECTIUS

- Identificar, analitzar i valorar els estils i dimensions del lideratge que necessita adoptar el cap per influir positivament en el rendiment i desenvolupament de les persones amb les que interactua.
- Identificar els elements distintius del treball en equip.
- Conèixer les claus dels Equips d'Alt Rendiment
- Prendre consciència de la importància per a l'eficàcia directiva i crear equips de treball capaços d'assolir elevats estàndards d'acompliment.
- Conèixer el propi estil a l'hora d'integrar-se en un equip de treball.
- Conèixer com els equips evolucionen.
- Desenvolupar metodologies que permetin diagnosticar i desenvolupar eficaçment els nostres propis equips de treball

CONTINGUTS

- Liderar en el context actual
- Lideratge vs. Gestió
- Quin és el rol/actitud que ha de tenir un líder
- Cercle de preocupació vs. cercle d'influència
- Habilitats clau d'un líder d'un Equip d'Alt Rendiment
- Habilitats i actituds a posar en marxa per generar un entorn d'obertura i confiança, estar alineats i tenir una visió comú i compartida.
- Habilitats per a una bona comunicació:
 - Saber escoltar, escolta activa
 - Ser empàtics
 - Donar-nos feedback de forma eficaç
 - Ser transparents des de l'assertivitat, l'autenticitat i coherència.