

Role Playing Formativo

Imparare provando, facendo, simulando, giocando

formazione@studiolascar.it - Tel. 02-320.629.757 Fax 02-700.429.407

Rivolto a

Agenti e Consulenti immobiliari, Funzionari di vendita, personale commerciale.

Grado di esperienza

Il corso è strutturato in modo tale da offrire il massimo beneficio a qualunque grado di esperienza.

Scopo del Corso

Consolidare l'apprendimento pratico e personalizzato di comportamenti commercialmente efficaci.

Mediante la partecipazione attiva a simulazioni (che riproducono situazioni di acquisizione, di vendita, di negoziazione) strutturate e analizzate in aula, i partecipanti sviluppano una forte consapevolezza delle proprie modalità di interazione commerciale, testano l'efficacia dei comportamenti adottati ed hanno un concreto riscontro di suggerimenti e alternative.

Struttura e impostazione del corso permettono di evidenziare punti di forza e di debolezza dei partecipanti (inevitabilmente trascurati dalla sola esposizione teorica), quindi di variare ed estendere la gamma dei comportamenti efficaci per le varie circostanze di interazione con i clienti.

Tutto ciò massimizza sviluppo e miglioramento dell'abilità relazionale e commerciale.

Classificazione Formativa del corso: Potenziamento Abilità

Esperienza lavorativa necessaria per frequentare con massimo profitto: Nessun Vincolo

Background di formazione consigliato per frequentare con massimo profitto: consigliata la precedente partecipazione ad almeno un corso sulla gestione del comportamento o della comunicazione nell'interazione commerciale.





Argomenti e Contenuti

Gli argomenti trattati sono conseguenti a quanto riscontrato opportuno e necessario durante lo svolgimento delle simulazioni e delle esercitazioni.

Gli incontri sono aperti a tutte le questioni e le problematiche inerenti l'interazione commerciale nelle varie circostanze operative (acquisizione, vendita, negoziazione) e sono da considerarsi parte integrante della didattica. Inoltre, anche la modalità, lo sviluppo e il grado di approfondimento dei vari argomenti è determinato dalle esigenze riscontrate durante le simulazione e le esercitazioni.

Didattica

Modalità operative

Gli incontri si sviluppano prevalentemente in:

- role playing "a soggetto" (con vari gradi di strutturazione)
- simulazioni di gruppo
- monologhi analitico-rievocativi

ai quali seguono sviluppi, approfondimenti didattico-espositivi, discussioni tra i partecipanti

Durata

Il role playing formativo costituisce un'esperienza di formazione permanente alla quale accedere nei tempi e nell'intensità consoni alle proprie esigenze e possibilità.

- Tutti gli incontri sono di una giornata, dalle ore 10.00 alle ore 17.00

Numero di Partecipanti

Al fine di agevolare l'apprendimento e l'acquisizione di nuovi modelli comportamentali la partecipazione è a numero chiuso e limitata a 10 persone.

Quota di Partecipazione

- Iscrizione a 1 incontro: € 80,00 al netto delle imposte.
- Iscrizione a 3 incontri: € 190,00 al netto delle imposte

Modalità di pagamento: saldo all'iscrizione