

Corsi formazione manageriale Acoat Selected 2016

1A SESSIONE

Nord 20/21 aprile

DB HOTEL

Via Aeroporto 20/c
Sommacampagna (VR)

SCREEN

LA LEADERSHIP SITUAZIONALE: COME GESTIRE I COLLABORATORI IN CARROZZERIA E SVILUPPARE UN LAVORO DI TEAM ECCELLENTE

Non esiste un modo giusto di essere leader, non è possibile definire un solo stile di leadership che sia coerente alle diverse possibili situazioni, ma al contrario, lo stile deve essere scelto in funzione delle diverse situazione e delle diverse caratteristiche dei destinatari che il capo si trova di fatto a gestire.

Se pensiamo ad un'accezione più ampia del termine leadership, designa la capacità di influire su altre persone in vista di un raggiungimento di un obiettivo.

Il superiore (leader) dipende sempre di più dal comportamento dei propri collaboratori, in particolare dalla loro maturità lavorativa e psicologica; di conseguenza si può dire che è il comportamento dei collaboratori a determinare lo stile di leadership che il superiore dovrà utilizzare con loro.

OSM

APPROCCIO 2.0 E LA GESTIONE DEL SINISTRO

Sviluppare una maggiore consapevolezza verso la fase di approccio commerciale al cliente e la gestione delle attività di marketing utili alla carrozzeria per sviluppare il proprio business.

Affrontare le tematiche sulla gestione dei sinistri in carrozzeria dissipando eventuali dubbi del lavoro burocratico legato alle leggi assicurative.

Tematiche sviluppate:

- L'approccio con il cliente
- Cosa comprano i clienti oggi
- Vendita in upselling
- Il Marketing che si deve fare
- Cosa si aspettano i clienti oggi
- La formazione delle risorse umane
- L'etica dell'eccellenza
- La gestione del sinistro in carrozzeria
- RC Auto - tipologie di risarcimento
- Il fondo vittime della strada
- UCI

2° SESSIONE

Nord 12/13 ottobre

PR 3

CONQUISTARE LA CLIENTELA BUSINESS

Se tra i risultati attesi vi è l'aumentare il numero di clienti business (e indirettamente privati) e non si ottengono i risultati desiderati, forse è il momento di considerare un nuovo approccio.

Un training efficace non richiede lo stravolgimento del processo e dei comportamenti di vendita consolidati, ma l'apprendimento e l'applicazione di un metodo che può aiutare a migliorarne sensibilmente i risultati. Questa giornata di formazione consegnerà ai partecipanti un'esperienza pragmatica e immediatamente trasferibile nella propria attività.

Non solo apprenderanno, ma sapranno esattamente cosa fare e come farlo.

ALL WINNERS

IL RUOLO DELL'ACCETTATORE. COMPETENZE RELAZIONALI E APPROCCIO AL CLIENTE

La funzione dell'accettatore è fondamentale: tutti gli studi affermano che l'impatto dei primi secondi è determinante nella decisione del cliente se riparare la macchina presso di noi oppure rivolgersi ad un nostro concorrente, per questo l'intera azienda viene misurata in pochissimi secondi nell'approccio che avrà l'accettatore nei confronti del cliente.

E nulla può essere lasciato al caso...