

Business Simulation

Allenarsi nella propria azienda virtuale per non sbagliare nel reale!

La Business Simulation è un momento formativo **avvincente, sfidante e competitivo** che permette di vedere nell'immediato l'effetto delle proprie decisioni e delle attività intraprese sui risultati conseguiti.

Attraverso la creazione di uno «**scenario virtuale**» simile a quello lavorativo di ogni giorno, la simulazione mette alla prova il processo decisionale del vostro team di vendita.

Le situazioni di vendita sono create in modo che siano il più possibile vicine alla realtà e le varie simulazioni permettono di correggere i propri errori e di testare il

differente **impatto finale sui risultati**.

La Business Simulation si basa sull'utilizzo di un software semplice da utilizzare, che non richiede alcuna particolare conoscenza o dimestichezza con gli strumenti informatici.

Negli anni si è rivelato il metodo più efficace per trasmettere ai responsabili di un team di vendita il **modello RAC** di Mercuri International (Risultati/Attività/ Competenze), che permette di guidare e gestire il proprio team verso il raggiungimento degli obiettivi di vendita personali e, di conseguenza, dell'azienda.



Gli Obiettivi:

- Aiutare i responsabili di un team di vendita a capire il beneficio di avere processi chiari e strutturati di gestione delle risorse e dimostrare il perchè' è necessario cambiare il modo di lavorare.
- Spingere e accompagnare i responsabili di un team di vendita nel cambiamento.
- Lavorare su un modello che permetta di comprendere dove si sbaglia e cosa fare per ottenere i risultati desiderati.

Durata: 2 giorni

Metodologia:

Il training consiste di due parti fondamentali:

- Una prima parte in cui si è totalmente immersi nella Business Simulation.
- Una seconda parte in cui si "ritorna alla realtà" e si analizzano le corrispondenze tra ciò che si è sperimentato in prima persona durante la simulazione e ciò che avviene nella realtà operativa aziendale.

I Contenuti:

- Caso di studio attraverso l'utilizzo della Business Simulation: prima simulazione, debriefing e rivincita
- Il meeting di pianificazione: preparare e gestire un incontro in maniera professionale al fine di confrontarsi al meglio con i collaboratori ed effettuare una pianificazione efficace delle attività.
- Supporto attraverso attività di affiancamento: come preparare l'affiancamento (differenza tra valutazione e supporto), il comportamento corretto nella fase di osservazione, individuare le aree di miglioramento, come gestire il debriefing con il collaboratore e fornire il feedback in un'ottica di sviluppo
- Gli incontri individuali e di team: come preparare e condurre meeting individuali e di gruppo in maniera efficace e professionale
- Il processo di un coaching efficace: creare la fiducia, la preparazione dell'attività di coaching, il giusto atteggiamento di un buon coach, il comportamento corretto nella fase di gestione dell'affiancamento, individuare le aree di miglioramento, il debriefing con il collaboratore, come fornire il feedback in un'ottica di sviluppo, la verifica del cambiamento e del miglioramento, adattare lo stile di coaching a profili diversi