

## Sales Coaching

### Contenuti

- Il Coach Compass™ Mercuri International: un processo strutturato per il sales coaching (vedere pagina seguente)
- Differenza tra colloquio di valutazione e quello di coaching
- 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 Coach Compass™ Mercuri International

Mercuri International ha sviluppato il modello Coach Compass™, uno strumento "multi step" di coaching basato sulla consapevolezza che il cambiamento dei comportamenti delle persone avviene secondo un vero e proprio processo di evoluzione.

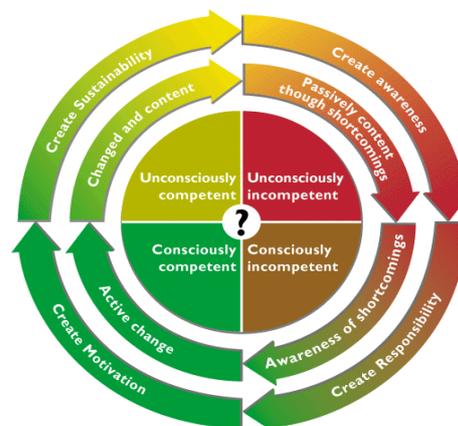
Attraverso l'utilizzo del Coach Compass, il coach, dopo aver compreso questo processo fondamentale, riesce a stabilire una diagnosi della situazione attuale e conseguentemente a definire le azioni necessarie ad influenzare i comportamenti del coachee.

Il modello rappresenta inoltre un supporto concreto per generare fiducia e partnership tra il coach ed il coachee.

- Il debriefing con il commerciale: come fornire il feedback in un'ottica di sviluppo
- La verifica del miglioramento e del cambiamento
- Adattare lo stile di coaching a profili diversi

### Metodologia:

Sessione di training in cui si alterneranno momenti di teoria ad esercitazioni pratiche.



### Obiettivi:

Trasmettere modelli e metodi per un efficace sviluppo dei commerciali attraverso un processo strutturato di Sales Coaching. Ai partecipanti sarà trasmesso il metodo, ossia le fasi attraverso il quale si sviluppa un processo di coaching efficace, ma anche le soft skills per gestire e comunicare con efficacia ciascuna fase.

### Durata:

2 giorni

### Benefici:

- Un approccio sistematico al coaching consente ai managers di:
- garantire ai propri collaboratori un apprendimento più attivo
- una maggiore consapevolezza di se stessi e un più alto senso di responsabilità
- Essere in grado di gestire il processo di coaching in maniera professionale permette di percepire con facilità le capacità ed i bisogni degli altri, diventando sempre più un leader riconosciuto
- Il Coaching è uno strumento per la guida di un team, basato su di un preciso metodo d'indagine e su specifiche tecniche di comunicazione che garantiscono il commitment del gruppo verso il risultato.