

Corso - Kurs

4/2210 – Intelligenza Emotiva della vendita. Al cuore del successo

La differenza che genera l'Eccellenza Professionale!
Comprendere leggi e segreti per migliorare con strategia il lavoro quotidiano.

Ente organizzatore - Organisator

CTM – Centro di Tecnologia e Management Srl, Via Macello 57, 39100 Bolzano
Riservato alle aziende associate a Confindustria Alto Adige

Referente del corso: Martina Gufler m.gufler@confindustria.bz.it

Destinatari - Zielgruppe

- Imprenditori - Imprenditrici e tutte le Figure Manageriali - Direttori Commerciali, Export Manager, Responsabili Marketing, HR e comunque indispensabile per coloro che nel proprio ruolo gestiscono altri!
- Team “Customer Service – Assistenza Tecnica - Post-Vendita”
- Agenti, venditori, consulenti, operatori anche principianti e chi in azienda influenza la customer experience.

Prerequisiti - Voraussetzungen

-

Obiettivi - Ziele

- Apprendere con chiarezza gli impatti decisamente rilevanti dell'IE sui molteplici risultati in azienda e con i clienti.
- Acquisire i segreti e le leggi dell'Intelligenza Emotiva per gestire al meglio il proprio ruolo.
- Individuare punti di forza e aree di miglioramento, ampliando la propria Consapevolezza e Response-Ability.

Contenuti - Inhalte

Il 67% - vale a dire “due su tre” - delle capacità ritenute essenziali per una prestazione efficace è di natura emotiva. Rispetto al QI e all'expertise, la competenza emotiva conta due volte tanto. E questo vale per tutte le categorie di lavoro e in tutti i tipi di organizzazione! In chi gestisce altri e ha ruoli di potere l'impatto dell'IE. è moltiplicativo, con notevoli ricadute a livello Individuale, di Team e Aziendale. Innumerevoli evidenze scientifiche ormai attestano il Valore anche Economico dell'IE. in ambito professionale, mentre l'ignoranza delle sue leggi e segreti costa decisamente troppo (scarsi risultati, inefficacia, inefficienza, malessere, disagio, insoddisfazioni, lamentele, turnover, perdita talenti) e a diversi livelli (Produttività, Innovazione, Salute, Sicurezza, Benessere).

Programma

- Comprendere come l'Intelligenza Emotiva è al cuore di ogni successo: le Soft Skills dagli Impatti decisamente Hard.

- Le diverse competenze al servizio dell'eccellenza professionale, integrative e sinergiche rispetto all'expertise tecnico.
- Valore economico dell'I.E.: impatti su Performance/Risultati/Produttività e Salute/Benessere/Felicità.
- Oltre la resistenza al cambiamento: saper lasciar andare modalità "perdenti" e acquisire modalità "con-vincenti".
- L'arte e la neuroscienza nella vendita/negoziazione: indicazioni per fare la differenza nel proprio lavoro.
- Ampliare la Response-Ability: valorizzare "punti di forza" e sviluppare le "aree di miglioramento".
- Alcune sfide da praticare e indicazioni concrete per il personale empowerment.

Formazione con stimolante coinvolgimento dei partecipanti per facilitare e velocizzare il processo di apprendimento. Un "LAB in cui allenare il sapere e il sapersi trasformare". L'ottica è fermarsi nel presente per comprendere se ci sono conferme al proprio agire e/o ri-orientamenti più funzionali e gratificanti, in un supporto co-creato. Un percorso compatto, sfidante, integrato su ciò che è essenziale oggi per generare valore nel proprio Ruolo.

Docente - Kursleiter

Ph.D. Enrica Brachi

Senior Trainer. Esperta di "Comunicazione, Intelligenza Emotiva/Sportiva, Sviluppo Potenziale. Consulente Innovazione. Facilita cambiamenti. <https://www.linkedin.com/in/enricabrachi/>

Lingua di insegnamento - Unterrichtssprache

Italiano

Durata/calendario/orario - Dauer/Kalender/Stundenplan

4 ore

24/09/2026

dalle ore 09.00 alle ore 13.00

Luogo di svolgimento - Abhaltungsort

Online – Zoom

Termine di iscrizione - Anmeldeschluss

Giovedì, 17 settembre 2026

Quota di partecipazione - Teilnahmegebühr

€ 150,00 + IVA

Materiale didattico compreso.

Per le aziende aderenti a Fondimpresa la quota può essere finanziata attraverso il “Conto formazione aziendale”. Le aziende associate Confindustria Alto Adige possono richiedere assistenza a CTM per la presentazione della domanda.

Attestato di frequenza - Teilnahmebestätigung

Al termine dell'attività formativa ogni partecipante riceve un attestato di frequenza.