

GESTIÓN EMPRESARIAL Y RECURSOS HUMANOS

1. DINÁMICAS PARA CREAR UN EQUIPO UNIDO, COMPROMETIDO Y PRODUCTIVO- 9h.

OBJETIVOS

- Crear equipo entre los nuevos comerciales y los veteranos
- Dar claves para mejorar y mantener un ambiente de trabajo sano y productivo
- Reforzar la cooperación entre todos
- Afianzar el sentido de la responsabilidad y despertar la iniciativa
- Detectar su perfil comercial y sacarle provecho para mejorar el rendimiento

CONTENIDOS

SESIÓN 1 – EL ASPECTO RELACIONAL& COOPERATIVO

- Dinámicas simbólicas para romper el hielo: el Cartero...
- Detección de valores y necesidades básicas
- Comportamientos que honran dichos valores
- Contraste entre los miembros del equipo
- Diferencia entre Necesidades y Preferencias
- Los 3 niveles de entrega en las relaciones
- “Apadrina a un compañero”: participación del bienestar del equipo
- Dinámica Meditación del Corazón
- Cómo dar feedback a un compañero de una forma respetuosa

SESIÓN 2 – EL ASPECTO COOPERATIVO

- Seguimiento Sesión 1: feedback
- Dinámicas para fomentar la cooperación: listones, “hacer posible lo imposible”...
- Recopilación dedesafíos pendientes de resolver en la tienda + Reflexión sobre la excelencia en venta: qué mejorar
- Selección de 3 objetivos a poner en marcha como equipo
- Generación de soluciones con herramientas creativas (al estilo Manual Thinking)

SESIÓN 3 – EL ASPECTO COMERCIAL

- Seguimiento sesión 2: feedback
- Presentación de 5 perfiles comerciales
- Detección del perfil de cada participante
- Las ventajas y carencias de cada perfil
- Cómo suplir las carencias: generación de un plan de acción
- Role plays

DOCENTE: ANNE BAURAIN

**COACH PNL (PROGRAMACIÓN NEUROLINGÜÍSTICA)
FORMADORA Y CONFERENCIANTE
TÉCNICAS DE LIBERACIÓN EMOCIONAL (TAPPING)**