

PROPOSTE PER CAMBIARE IL BUSINESS

milia Pizzuto
Life & Corporate Coach



Sommario

Chi sono
Prodotti e Servizi
Metodo
Focus
Obiettivi
Risultati attesi
Piano di azione



Emilia Pizzuto

CORPORATE COACH

FORMAZIONE E COACHING

Esperta nel settore Retail, collaboro con le aziende per sostenere e implementare le performance commerciali e gestionali dei manager.

TRA I MIEI CLIENTI

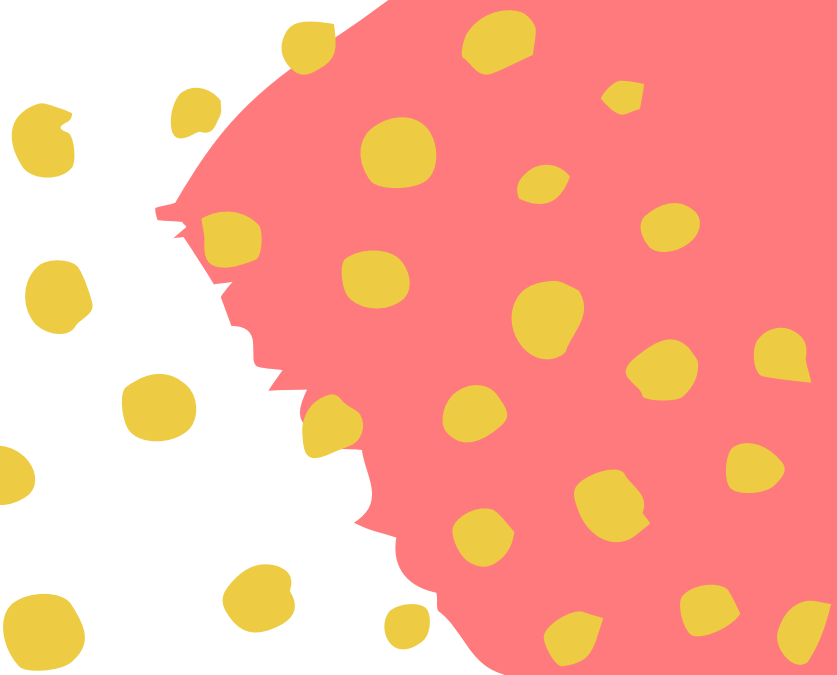
Gucci, Scarpamondo, Mondo Convenienza,
Poste Italiane, Fincantieri...





Cosa vogliono i clienti?

I CLIENTI SI ASPETTANO RISULTATI DI
QUALITÀ





Metodo

QUELLO CHE FA LA DIFFERENZA

La tipologia di percorsi che vengono proposti parte sempre dall'idea del **coinvolgere e sviluppare l'apprendimento** attraverso i canali emozionali.

Si alle domande, ai filmati, a tutte quelle attività che ci permettono di vivere al meglio il momento formativo, anche se a Distanza!



Focus

PARADIGMA

Il focus nel coaching è composto dalla situazione attuale e da quella che si vuole raggiungere, ciò che accompagna e da un senso al focus è il concetto di paradigma.

Il paradigma è la teoria di vita della persona, nel caso delle aziende rappresenta la cultura aziendale

IL CAMBIAMENTO

Mai come oggi è necessario CAMBIARE ,
rinnovare il paradigma rispetto alla Vendita, ai
clienti, alle Strategie commerciali



VISIONI NUOVE

Generare nuove visioni nell'ottica
dello sviluppo di Nuovi Modelli
Commerciali



Obiettivi

SVILUPPO CLIENTI

Sviluppare strategie per riconquistare i
clienti ed attrarne di nuovi

e.



Risultati attesi

Sperimentare un nuovo approccio al
lavoro ed allo Sviluppo del potenziale
commerciale





Piano di azione

Un iniziale webinar che abbia come
Focus il cambiamento e le strategie
per affrontarlo





Ulteriori proposte



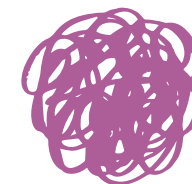
PIANI DI COACHING INDIVIDUALE

Percorsi individuali di Sviluppo e Crescita basati sull'allenamento ottimale del Coaching da un minimo di 6 sessioni ed un obiettivo chiaro da raggiungere



PERCORSI DI LEADERSHIP

Lezioni on line sullo Sviluppo della Leadership, da svolgere quando si desidera. Per poter governare azienda e risorse con una visione chiara e positiva



PERCORSI DI SVILUPPO COMMERCIALE

Analisi dell'attività e Potenziamento delle figure commerciali, paradigma di vendita e gestione delle attività in modo funzionale



GESTIONE DEL CLIENTE

Strategie per lo sviluppo di nuovi clienti, e fidelizzazione di quelli attuali

i miei valori



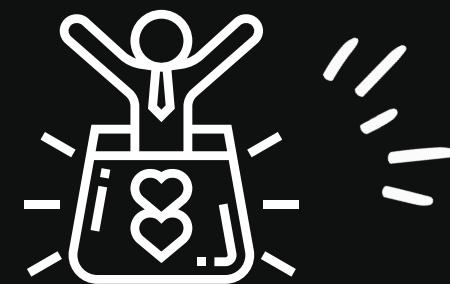
Apprendimento ed
emozioni



Potenziale di sviluppo



Alleanza



Eccellenza

DURATA

il webinar ha la durata di 2 ore

MODALITA'

Live su piattaforma da
definire .

COSTO

350 euro

MATERIALE DIDATTICO

A fine corso saranno inviate
Slide ed esercitazioni



*Smetti di lamentarti del
passato e di avere paura del
futuro. Tutto ciò che hai è
l'oggi. Usalo nel modo
migliore possibile perché
valga la pena di ricordarlo*

DA "IL METODO IKIGAI"





Emilia Pizzuto

Life & Corporate Coach

Partner della Scuola di Coaching Umanistico

EMAIL ADDRESS

emilia.pizzuto@gmail.com

PHONE NUMBER

347 6918798

P.I. 02313700995