

Coach 3C di Tratto Stefania

Via Francesco Sforza 4

37135 - Ca' di David - Verona

Tel. 347.0058557

www.stefaniatratto.com

coach3c@stefaniatratto.com

Cod.Fisc. TRTSFN77E60L781J

P.Iva 04438440234

Professionista di cui alla Legge n.4/13, G.U. 22/13

4COLORS® VENDERE A COLORI + PROFILO PERSONALIZZATO

L'87% delle problematiche e delle dispute commerciali sono dovute alla mancanza di capacità di comunicazione interpersonale

e non alla carenza di competenze tecnico-commerciali.

Harvard Business Review 2002

Come sarebbe se poteste aiutare i Vostri **commerciali** a **superare il target di quest'anno e dei prossimi?**

Come sarebbe se poteste **aiutarli ad ogni livello del processo di vendita, dall'apertura alla conclusione?**

Come sarebbe se poteste aiutare i Vostri **commerciali** a **migliorare il rapporto con i clienti, rapidamente ed efficacemente?**

Come sarebbe se poteste avere un modo semplice ed efficace per **stabilire i punti di forza e le aree problematiche del vostro team vendite**, in modo da ideare un **piano d'azione per accelerare il loro sviluppo?**

Come sarebbe se poteste trasformare il Vostro modo di lavorare, **contenendo il costo del lavoro, diminuendo l'assenteismo e aumentando l'engagement, aumentando così anche l'efficacia aziendale?**

Diciamo spesso che **siamo tutti diversi uno dall'altro**, caratterialmente parlando, ed è vero, ma **COME** siamo diversi? Sapreste spiegare in modo semplice e capibile, **COME?**

Come sarebbe se riusciste a capire ogni singolo collaboratore usando un **linguaggio comune?** (**qui**, **qui**, **qui** e **qui** potete trovare degli esempi)

Un **linguaggio** che permetta di **comunicare efficacemente** e di **riconoscere e valorizzare i contributi** che ogni individuo può apportare.

Un **linguaggio** che faccia dello **sviluppo personale**, del **potenziamento** e della **leadership centrata sul team**, un modo di vivere.

All'interno di un'organizzazione **ogni persona è unica**. Essa porta stili, necessità, motivazioni e aspettative differenti.

In queste differenze vi sono grandi forze

www.stefaniatratto.com

Con il metodo **4Colors®** è possibile sviluppare la **comprensione di se stessi** e capire come potremmo essere visti dagli altri, compresi ovviamente i propri clienti.

Riconoscere le nostre **forze** e le nostre **debolezze** e comprendere le nostre **potenziali aree di sviluppo**.

Riconoscere gli stili comportamentali degli altri ed apprendere come rispondere efficacemente ai loro bisogni.

Andare incontro ai bisogni degli altri comprendendo meglio le loro necessità personali e comportarsi sulla base di queste. **Apprendere come adattare il nostro comportamento** per rapportarci con gli altri in modo efficace.

Esplorare **strategie efficaci nel trattare** con clienti diversi o addirittura “difficili” e rendersi conto dei benefici dell’approccio di gruppo.

L’efficienza di un gruppo dipende da quei membri che si comprendono e si valorizzano l’un l’altro

Il metodo 4Colors®, si basa principalmente:

- sulla **teoria analitica junghiana**, con le 4 funzioni psicologiche fondamentali (pensiero, sentimento, sensazione, intuizione) e sui due comportamenti (introverso ed estroverso)
- sul lavoro di **William Moulton Marston** sulle emozioni (**Teoria DISC**)
- sul lavoro di Bandler e Grinder sulla **PNL**
- sugli studi di **neurobiologia e sinergologia**
- sulle basi neurobiologiche dello **sviluppo relazionale**
- sulle **neuroscienze**

A cosa serve?

- A **conoscere i diversi stili di comunicazione** che ciascuno di noi adotta nel corso della sua vita a seconda delle situazioni che vive o delle persone che incontra
- A scoprire i **diversi schemi comportamentali**, i fattori che generano lo stress, le emozioni, la diversa percezione del cambiamento
- A **conoscere meglio se stessi**, i propri colori, le caratteristiche associate
- A **comprendere i propri modi di funzionare e migliorare l’atteggiamento**
- A lavorare sul proprio stile opposto e **sviluppare delle strategie di adattamento efficienti**
- Ad apprendere la **comunicazione efficace**

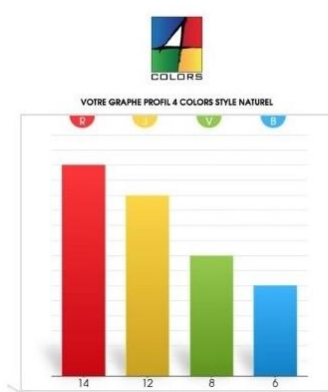
Immaginate di trovare un **modo pratico e coinvolgente** per aiutare i vostri collaboratori a sviluppare le proprie potenzialità.

4Colors® è un **percorso interattivo, esperienziale, divertente**,
fatto di giochi e di scoperte sul campo
ed ha **immediata applicabilità** nella propria vita
e nel proprio lavoro.

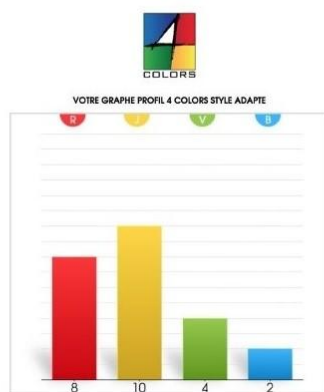
Il Corso "[Vendere a Colori](#)" si divide in **2 incontri da 4 ore ciascuno**, di cui il **primo incontro coincide** in toto col **Corso Base**, che può essere seguito da tutti i collaboratori dell'azienda, dove si apprende il metodo 4Colors® appunto **dalle basi**, che è quindi propedeutico al **secondo incontro** che va ad approfondire nello specifico l'uso del metodo 4Colors® nell'**area Commerciale**.

Profilo Personale 4Colors®

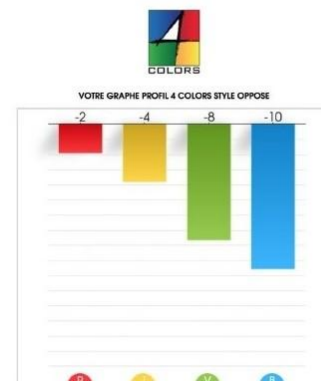
Stile naturale



Stile adattato



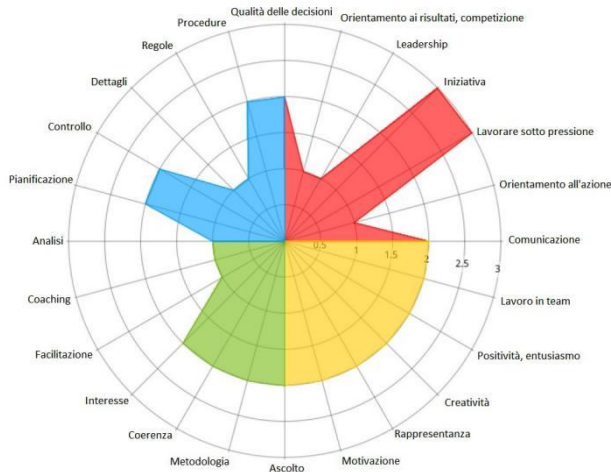
Stile opposto



Attraverso la definizione di un **profilo personalizzato** (attraverso un test di 24 semplici domande da compilare online, dal lavoro o anche da casa, quando si preferisce), il metodo consente di definire **tre stili**:

- **lo stile naturale**: la base della nostra personalità, quella parte che cambierà poco nella nostra vita
- **lo stile adattato**: rappresenta lo sforzo che compiamo per adattarci al nostro ambiente
- **lo stile opposto**: la nostra zona di mancanza di comfort, quindi lo stile usato invece da quelle persone con cui ci risulta un po' difficile comunicare e farci comprendere, e andremo a scoprire dei consigli per riuscire a comunicare con queste persone e comprendere il loro punto di vista, in modo da cercare di farci comprendere a nostra volta
- **possibili punti di sviluppo personale**

Profilo di gruppo



Come sarebbe se poteste **migliorare l'attività lavorativa del team vendite** e poterli aiutare a **collaborare insieme in modo più efficace su obiettivi comuni**?

Come sarebbe se poteste **stabilire i loro punti di forza e le aree problematiche**?

Come sarebbe se poteste aiutarli a **riconoscere e valorizzare il contributo di ogni membro**?

E se poteste **monitorare le loro performance su base regolare**, in modo da **aumentarne l'efficienza e giungere a superare le aspettative**?

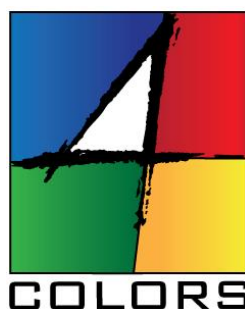
Vorreste **capire la personalità del Vostro Team Vendite** e **creare una cultura più ispirata/stimolante**?

Col **profilo di gruppo**, creato in automatico una volta che ogni Venditore ha completato il proprio profilo personalizzato, è possibile avere una **fotografia globale** di come è costituito il Team Vendite, dei suoi **punti di forza**, e dei **punti su cui andare a lavorare**.

Come potrete vedere al sito <https://www.know-futures.com/fr/>

molte famose aziende a livello mondiale, specialmente **all'estero**,
si sono già avvalse di questa **metodologia efficace, semplice, immediata e dinamica**,

tramite **altri colleghi "4Colors®"**



Coach 3C di Tratto Stefania

Via Francesco Sforza 4
37135 - Ca' di David - Verona
Tel. 347.0058557
coach3c@stefaniatratto.com

Cod.Fisc. TRTSFN77E60L781J
P.Iva 04438440234
Professionista di cui alla Legge n.4/13, G.U. 22/13
www.stefaniatratto.com