

PROGRAMA AUTOCOACHING COMERCIAL

Los empresarios comerciales tienen que hacer frente a la sobrecarga de trabajo y de actividades que día a día componen nuestro "campo de minas". El coste de esta situación es cansancio, estrés, tensión y ocultación de preferencias personales, de priorización y falta de tiempo que resulta de todo ello.

Con las actividades de Coaching personal propuestas conseguiremos nuevos recursos para adoptar mayor rendimiento profesional y ser dueños de nuestras prioridades.

Haciendo **Autocoaching** el empresario comercial/ participante conseguirá:

- ⇒ Adquirir la metodología básica para poder implementar las herramientas de Coaching en su área profesional.
- ⇒ Impulsar el desarrollo de competencias y habilidades de sus directivos o empleados.
- ⇒ Potenciar la gestión del cambio, comunicación, resolución de conflictos y motivación con técnicas de coaching.
- ⇒ Aplicar el aprendizaje en el estilo de liderazgo
- ⇒ Conocer los diferentes estilos y hábitos de organización personal
- ⇒ Realizar un diagnóstico de su propia rueda de la vida
- ⇒ Integrar el hábito de marcarse objetivos, planificar y priorizar
- ⇒ Combatir creencias limitadoras y la adicción al trabajo.
- ⇒ Integrar el enfoque que permite que las vidas personales y profesionales interactúen.
- ⇒ Conocimiento de las fortalezas de uno mismo y su aplicación en la empresa comercial

Objetivos

1. Estilos y hábitos de organización personal y profesional
2. Rueda de la vida: Test situacional vital
3. Rueda de ejecución: Test de habilidad ejecutiva comercial
4. Las fases de un proceso de coaching interno comercial
5. Habilidades y competencias que deben manejar los aspectos directivos
6. Análisis del rol directivo (contextualizando resultados)
7. Trabajando con las defensas ,trabajando con los conflictos
8. Diferencia entre Acción y Decisión
9. Desarrollar el hábito de la proactividad
10. Plan de acción interno comercial
11. Plan de creatividad comercial para toma de decisiones
12. Evaluación de los acontecimientos que provocan estrés
13. Gestión de recursos internos
14. Gestión la brújula emocional ante las situaciones externas
15. Resiliencia comercial
16. El arte de ser uno mismo y no lo que los demás desean(Bonus)