

PROGRAMA AUTOCOACHING COMERCIAL

Els empresaris comercials han de fer front a la sobrecàrrega de treball i d'activitats que dia a dia componen el nostre "camp de mines". El cost d'aquesta situació és cansament, estrès, tensió i ocultació de preferències personals, de prioritització i falta de temps que resulta de tot açò.

Amb les activitats de Coaching personal proposades aconseguirem nous recursos per a adoptar major rendiment professional i ser amos de les nostres prioritats.

Fent **Autocoaching** l'empresari comercial/ participant aconseguirà:

- ⇒ Adquirir la metodologia bàsica per a poder implementar les ferramentes de Coaching en la seua àrea professional.
- ⇒ Impulsar el desenvolupament de competències i habilitats dels seus directius o empleats.
- ⇒ Potenciar la gestió del canvi, comunicació, resolució de conflictes i motivació amb tècniques de coaching.
- ⇒ Aplicar l'aprenentatge en l'estil de lideratge
- ⇒ Conèixer els diferents estils i hàbits d'organització personal
- ⇒ Realitzar un diagnòstic de la seua pròpia roda de la vida
- ⇒ Integrar l'hàbit de marcar-se objectius, planificar i prioritzar
- ⇒ Combatre creences limitadores i l'addicció al treball.
- ⇒ Integrar l'enfocament que permet que les vides personals i professionals interactuen.
- ⇒ Coneixement de les fortaleses d'un mateix i la seua aplicació en l'empresa comercial

Objectius

1. Estils i hàbits d'organització personal i professional
2. Rueda de la vida: Test situacional vital
3. Rueda d'execució: Test d'habilitat executiva comercial
4. Les fases d'un procés de coaching intern comercial
5. Habilitats i competències que han de manejar els aspectes directius
6. Anàlisi del rol directiu (contextual hissant resultats)
7. Treballant amb les defenses, treballant amb els conflictes
8. Diferència entre Acció i Decisió
9. Desenvolupar l'hàbit de la pro activitat
10. Pla d'acció intern comercial
11. Pla de creativitat comercial per a presa de decisions
12. Avaluació dels esdeveniments que provoquen estrès
13. Gestió de recursos interns
14. Gestió la brúixola emocional davant les situacions externes
15. Resiliència comercial
16. L'art de ser un de mateix i no el que els altres desitgen (Bonus)