

# Coach 3C di Tratto Stefania

Via Francesco Sforza 4  
37135 - Ca' di David - Verona  
Tel. 347.0058557  
[www.stefaniatratto.com](http://www.stefaniatratto.com)  
[coach3c@stefaniatratto.com](mailto:coach3c@stefaniatratto.com)

---

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

## PERCORSO PER AREA VENDITE

Vi state chiedendo come si possano unire insieme l'area vendite e un percorso di coaching?

Seguitemi e ve lo spiego immediatamente!

Partiamo dall'inizio, quindi da cosa è o non è il coaching.

Saprete sicuramente che il coaching si occupa di persone "sane", supportandole nel definire i propri **obiettivi** per poi accompagnarle verso il raggiungimento degli stessi.

In pratica, il coaching è portare il cliente dove chiede di essere portato (coach significa tra le altre cose anche pullman, vettura, carrozza), grazie all'aiuto di varie **metodologie**, **domande potenti**, **empatia** e **intelligenza emozionale**.

Stessa cosa per il **Business Coaching**. Anche se un'attività non è in un momento critico, approcciarsi al Business Coaching potrà comunque essere utile per consolidare e incrementare i **profitti**.

Il coach **non suggerisce risposte** (o se lo fa si sta togliendo un secondo l'immaginario cappello da coach, e sta usando per un attimo quello di consulente, se sente che in quel momento è la cosa giusta da fare), perché tutte le risposte sono già dentro al cliente, quindi il coach aiuta il cliente a tirar fuori queste risposte **in tempi brevi**, per aiutarlo ad arrivare dove vuole andare, eliminando pensieri, abitudini e comportamenti disfunzionali, e convinzioni limitanti.

Io uso principalmente il **coaching neurosemantico**, una delle più moderne discipline cognitivo-comportamentali, fondata sul presupposto che la nostra comunicazione e il significato che diamo alle cose e agli eventi determinano la nostra realtà.

Le emozioni che proviamo sono strettamente legate ai **significati** che inconsapevolmente noi diamo alle diverse situazioni e/o avvenimenti che ci accadono e questi significati determinano le **azioni** che compiamo.

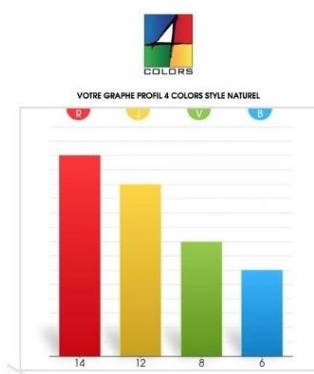
Quello che accade quando scegliamo significati più utili per noi e miglioriamo la comunicazione, con noi stessi e con gli altri, è che viviamo una **realtà migliore**. Tutto ciò non solo è funzionale per la realizzazione dei nostri obiettivi ma anche per diventare sempre più la persona che vogliamo essere.

Il **Business Coaching** si rivolge principalmente ad aziende che vogliono **migliorarsi** e migliorare la loro attività applicando delle tecniche di coaching, ma ci sono anche casi in cui l'intervento di coaching può essere necessario per superare una **crisi**, per affrontare meglio un **cambiamento** e/o per facilitare e sviluppare l'attività di **team building**.

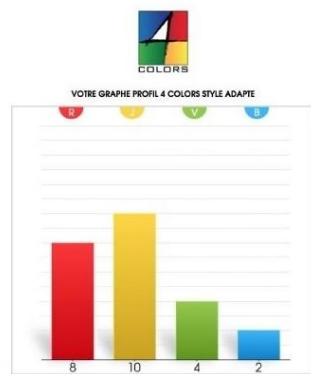
## E fin qui abbiamo parlato del "classico" Business Coaching.

Io amo unire il "classico" Business Coaching con **altre metodologie**, come per esempio il **Test 4Colors®**.

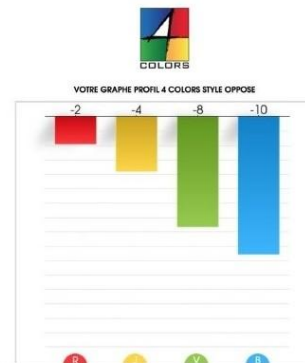
### Stile naturale



### Stile adattato



### Stile opposto



Attraverso la definizione di un **profilo personalizzato** (tramite 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**

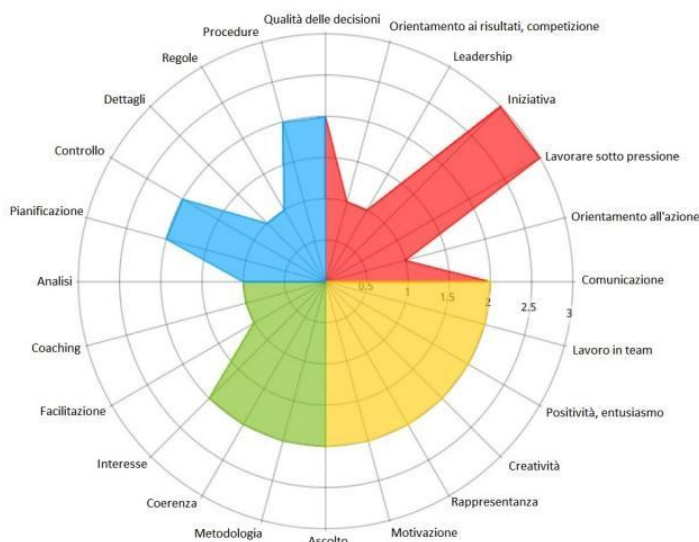
Se volete farvi un'idea più concreta su questo Test, nel mio sito potete trovare [il mio Test 4Colors®](http://www.stefaniatratto.com), dove potete vedere come è strutturato, **tranne per la parte del colore opposto**, in quanto sembra che io sia uno di quei rarissimi casi di persone che non hanno un colore opposto, riuscendo a bilanciare tutti e 4 i colori. (Cosa molto importante tra l'altro per un Coach. E forse è proprio per questo che mi sono sentita naturalmente predisposta a diventare Coach).

Una volta compilato il test, poi verrà discusso con il/la diretto/a interessato/a durante una sessione di **Business Coaching di 1-2 ore**, dove analizzeremo lo stile naturale e lo stile adattato, vedremo il livello di stress che viene evidenziato nel test dallo scostamento tra naturale e adattato, parleremo del colore opposto, e arriveremo a decidere insieme, tramite azioni concrete da mettere in atto da subito, cosa vuole migliorare.

**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** e sulle **neuroscienze**

Una volta che ognuno ha compilato il proprio test, è possibile creare un **profilo di gruppo**.



Col **profilo di gruppo**, creato in automatico una volta che ogni addetto all'Area Vendite 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 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 aziendale più ispirata e stimolante**?

**Volendo proseguire ancora nel mondo 4Colors®** sarebbe interessante completare il percorso di Business Coaching con il corso **“Vendere a Colori”**



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.**

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.**

**A cosa serve il corso 4Colors®?**

- 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 Vendite**.

**Qui** potete vedere quali altre grandi aziende hanno già utilizzato questo metodo.

Questo percorso per l'Area Vendite può proseguire col corso ["Negoziamo Win Win"](#)



Pensate che la **negoziazione** sia un qualcosa che riguardi solo i venditori?

No, vi assicuro che **negoziamo tutti quanti e tutti i giorni**.

**Negoziamo** più o meno consapevolmente **con colleghi, parenti, amici, conoscenti, e addirittura con sconosciuti, anche semplicemente per strada**.

Per questo l'arte della negoziazione, in particolar modo la Negoziazione Win Win, dovrebbe essere insegnata a tutti, ma al solito solo i venditori seguono corsi di negoziazione, e molto spesso non sono corsi di Negoziazione Win Win.

### **Cos'ha di diverso la Negoziazione Win Win?**

La **Negoziazione Win Win** fa in modo che al suo termine **tutte le parti** tornino a casa **soddisfatte**, e ovviamente pronte a una nuova Negoziazione Win Win con la controparte, sentendosi **capiti, apprezzati, e tenuti in considerazione**.

#### **Primo incontro:**

- Cosa significa negoziare
- Chi prende, chi scambia, e chi dà
- Principali tipi di conflitto
- Principali tattiche in negoziazione
- Tipologie di negoziatori
- Si tratta di passare da ... a ...
- La Negoziazione Win Win permette di ...
- I Quattro principi di Harvard

- Caratteristiche di un Buon Negoziatore
- Mindset Negoziale
- Effetti degli stati emotivi
- Bisogni Universali
- Strumenti di negoziazione (etichette, silenzio, domande, rispecchiamenti, sommari, riformulazioni, messaggi in prima persona, accusa preventiva e regola del 3)
- Preparazione della Negoziazione
- Ordine del Giorno della Negoziazione
- La negoziazione in 4 fasi
- Dubbi, domande e casi reali

### **Secondo incontro:**

- Recap ed eventuali esperienze avvenute nel frattempo
- Appunti in Negoziazione
- Pause in Negoziazione
- Gestire i "non lo so"
- Gestire i NO
- Ostacoli alla cooperazione
- Persone difficili
- Negoziare sulla Negoziazione
- Alternativa di Sicurezza
- Le 3 reazioni naturali
- Cosa fare a Negoziazione conclusa
- Quindi cosa significa Negoziare?
- Visione filmato e ipotesi negoziazione
- Dubbi, domande e casi reali

**Come cambierebbe la vostra azienda  
se le vostre Negoziazioni quotidiane diventassero Win Win?**

Volendo poi proseguire ulteriormente, potrebbe essere interessante il corso [“Comunicazione Top”](#)



Credete anche voi che sia importante, per un'azienda, che la **comunicazione** sia **efficace** sia internamente, **tra i vari colleghi**, sia esternamente, **con i clienti e i fornitori**?

E questo come lo si può raggiungere?

Creando un **buon clima aziendale**, un clima di fiducia, evitando i fraintendimenti e le incomprensioni.

E una volta raggiunto questo buon livello di clima aziendale cosa succede?

Succede che i collaboratori, essendo più felici, diventano automaticamente più **efficaci** e **produttivi**.

Le aziende non sono fatte solo di numeri, ma in prevalenza di persone.

Le persone, in quanto esseri umani, vivono di **relazioni**, e se non sono positive ne risente tutto il team o addirittura l'intera azienda.

Se pensiamo che anche il **non comunicare** è comunque una comunicazione, è facile dedurre che serve molta attenzione per creare **relazioni positive**.

Quindi, quanto è importante per l'azienda investire su strumenti che aiutino i propri collaboratori a comunicare in maniera migliore?

**Comunicazione Top** è un corso per:

- Comprendere meglio il **funzionamento della comunicazione umana**
- **Migliorare le proprie relazioni** a livello personale e professionale
- Essere più consapevole della propria **comunicazione** e renderla più **efficace**
- Apprendere alcuni strumenti della **Programmazione Neuro-Linguistica** in modo **facile, coinvolgente e divertente**.
- Entrare più velocemente in **sintonia** con gli altri
- Capire meglio il **modo** in cui le persone **comunicano**
- Gestire al meglio le proprie **risorse mentali**



Alcuni dei **temi trattati**:

- Principi e regole base di una **comunicazione efficace ed efficiente**
- Il **significato** della **comunicazione**
- Ciò che **vorremmo comunicare** e ciò che viene percepito dagli altri
- Come creare **empatia**
- I **presupposti** della **comunicazione**
- **Comprendere e farsi comprendere**
- I 4 sistemi rappresentazionali e i loro utilizzi
- Le **parole chiave**
- **Modi di agire e comunicare** diversi dai nostri

**Migliorare la propria comunicazione può migliorare la comunicazione dell'intera azienda!**



**4Colors® - Singolo Profilo Personalizzato** - investimento **90 Euro** (No IVA - Regime Forfettario)

L'importo è relativo al **solo costo vivo del test**, che **poi verrà discusso** con il/la diretto/a interessato/a **durante una sessione di Business Coaching di 1-2 ore**, dove analizzeremo lo stile naturale e lo stile adattato, vedremo il livello di stress che viene evidenziato nel test dallo scostamento tra naturale e adattato, parleremo del colore opposto, e arriveremo a decidere insieme, tramite azioni concrete da mettere in atto da subito, cosa vuole migliorare.

**Business Coaching** - investimento **90 Euro all'ora** (No IVA - Regime Forfettario)

(no pacchetti predefiniti di tot sessioni, perché mi impegno a farvi ottenere i risultati che chiedete nel periodo di tempo più breve possibile, senza porre vincoli temporali, magari eccessivi)

**Corso Vendere a Colori** - 2 incontri da 4 ore ciascuno - Ogni incontro investimento 350 Euro per circa 20 partecipanti (No IVA - Regime Forfettario) - investimento totale **corso per circa 20 partecipanti 700 Euro** (l'importo del corso va riparametrizzato nel caso di più di 20 partecipanti)

**Corso Negoziameo Win Win** - 2 incontri da 4 ore ciascuno - Ogni incontro investimento 350 Euro per circa 20 partecipanti (No IVA - Regime Forfettario) - investimento totale **corso per circa 20 partecipanti 700 Euro** (l'importo del corso va riparametrizzato nel caso di più di 20 partecipanti)

**Corso Comunicazione Top** - 3 incontri da 4 ore ciascuno - Ogni incontro investimento 350 Euro per circa 20 partecipanti (No IVA - Regime Forfettario) - investimento totale **corso per circa 20 partecipanti 1050 Euro** (l'importo del corso va riparametrizzato nel caso di più di 20 partecipanti)