



L'ARCHITETTO E LA LIBERA PROFESSIONE OGGI

STRUMENTI E STRATEGIE PER
UNA BUONA RELAZIONE TRA
FATTURATO E CLIENTE.

Percorso formativo composto da più seminari che forniscono all'Architetto e al suo studio tutti gli strumenti utili per lavorare in un ambiente sereno e per offrire ai clienti un servizio sempre più di qualità così che la clientela riconosca la struttura stessa come punto di riferimento, diventando nel contempo un cliente fidelizzato, e si sa che il cliente contento parla bene dell'azienda. La naturale conseguenza di ciò è anche un miglioramento dei risultati economici del professionista.

ARCH. ROBERTO CASTAGNA

DURATA DEI SEMINARI : 2 ore

*"Quando cambi come pensi,
cambia come ti senti
e di conseguenza
cambia quello che sai fare"*
R. Bandler

OBIETTIVO DEL PROGRAMMA

Fornire agli Architetti ed ai loro collaboratori strumenti pratici, immediati ed efficaci, a livello comunicativo, in modo tale da gestire le relazioni con i clienti con i fornitori e con le istituzioni, nel miglior modo possibile e di conseguenza liberare la fondamentale risorsa economico ed organizzativa che è il tempo. L'Architetto acquisisce quindi competenze che gli servono a migliorare il servizio al cliente attraverso un corretto approccio relazionale e comunicativo.

WWW.ROBERTOCASTAGNA.IT

PROGRAMMA

PRESENTAZIONE : LA LIBERA PROFESSIONE OGGI

Incontro di presentazione del programma , a tutti gli iscritti, dove possono partecipare anche i collaboratori, della durata di due ore, durante il quale oltre ai principi base della PNL (Programmazione Neuro Linguistica), vengono spiegate le strategie secondo le quali i liberi professionisti ottengono i risultati siano essi positivi e negativi, così da conoscerle e , poterle utilizzare al meglio per ottenere i risultati desiderati. Vengono inoltre illustrati i benefici che derivano dal conoscere l'uso della PNL.

1° INCONTRO - ATTEGGIAMENTO MENTALE NELLA PIANIFICAZIONE

In questa sessione viene introdotta la PNL e come può essere utilizzata dagli Architetti e dai collaboratori nella quotidianità a contatto con i colleghi e con i clienti per comunicare efficacemente.
Alcuni degli obiettivi : # Riconoscere le emozioni, # La gestione degli stati d'animo, # Come utilizzare le risorse a disposizione.

2° INCONTRO - I LIVELLI DELLA COMUNICAZIONE

Come comunichiamo con noi stessi e con gli altri? Con che stile comunicativo ci rapportiamo con gli altri? Attraverso l'uso della voce, del linguaggio, dell'espressione del viso uniti agli aspetti comportamentali quali la postura nelle riunioni, il modo di camminare all'interno della struttura o nei cantieri, si apprenderà velocemente come interagire al meglio con le persone.
Alcuni degli obiettivi : # riconoscere i sistemi rappresentazionali, # il linguaggio del corpo # la calibrazione.

3° INCONTRO - LA COMUNICAZIONE EFFICACE

Molti architetti quando si rapportano con il cliente esprimono competenza e professionalità ma non sempre riescono a coinvolgerlo nella spiegazione e neppure nella scelta del progetto. Scoprire come generare l'emozione della fiducia e dell'autorevolezza per conquistare letteralmente il proprio cliente è il segreto per essere percepiti come efficaci e persuasivi. Imparare ad usare il linguaggio in modo consapevole e efficace è un'arte necessaria nel terzo millennio.
Alcuni degli obiettivi : # ascolto attivo e domande efficaci # creare rapporto # ricalco e guida.

4° INCONTRO - COMUNICAZIONE PERSUASIVA

Per la presentazione del progetto è necessario che il cliente percepisca l'efficacia e la bontà dello stesso attraverso la fiducia che ripone nel professionista o nei suoi collaboratori al momento della vendita. Molti Architetti si dilungano a spiegare, a volte con termini troppo tecnici, le caratteristiche della prestazione, tralasciando i reali benefici che il cliente ricerca, solo perché non ne conoscono le motivazioni che spingono alle decisioni.
Alcuni degli obiettivi : riconoscere i software con cui le persone prendono le decisioni, #riconoscere i bisogni dei clienti #soddisfare i bisogni dei clienti.

5° INCONTRO - GESTIONE DEL TEMPO

Verranno trattati gli schemi di comportamento delle persone in relazione al tempo e di conseguenza la comprensione di come la percezione del tempo influisca sulla quota di stress. Siete persone per cui il tempo non basta mai? Cosa pensate quando considerate la settimana che vi aspetta? Il modo in cui ci poniamo in relazione al tempo che abbiamo, è una scelta.
Alcuni degli obiettivi : # gestire il tempo , # convinzioni sul tempo , # la gestione degli stati d'animo.

6° INCONTRO - OTTENERE RISULTATI ATTRAVERSO GLI OBIETTIVI BEN FORMATI

Senza un obiettivo non è possibile stabilire alcun sistema di ricompense. Gli obiettivi sono la fonte della motivazione e possono stimolare dei potenti processi di auto-organizzazione. Ecco il motivo per cui imparare a stabilire obiettivi ben formati assieme alle risorse ed alle strategie allenate negli incontri precedenti, porta il libero professionista ad ottenere il vantaggio desiderato sia esso un aumento/consolidamento del fatturato, oppure un miglioramento della qualità della vita.
Alcuni degli obiettivi: # cos'è un obiettivo ben formato, # capacità di pianificazione, #feedback del risultato.

DATE

PRESENTAZIONE - 11.02.2019 ORE 17/19
1° E 2° INCONTRO - 07/03/2019 ORE 14/16 E 16/18
3° E 4° INCONTRO - 11/04/2019 ORE 14/16 E 16/18
5° E 6° INCONTRO - 09/05/2019 ORE 14/16 E 16/18

COSTI E CREDITI

GRATUITA - 2 CREDITI
€ 39,00 /CAD. - 2 CREDITI
€ 69,00 / 2 INCONTRI - 4 CREDITI
€ 199,00 INTERO CORSO 12 CREDITI