

TRAINING COURSE

LIVE STREAMING

Gestire e motivare le risorse umane nel Retail

4 Novembre 2021

09:30 - 18:00



Introduzione

Il Training Course “Gestire e motivare le Risorse Umane nel Retail” si pone l’obiettivo di implementare le capacità dei manager che hanno la **responsabilità di formare** gli store manager e/o gli addetti di punto vendita, dotandoli di strumenti utili per gestirli, supportarli e motivarli ad **esercitare al meglio il proprio ruolo**.

Nel corso si svilupperà un portfolio di capacità utili per migliorare le **tecniche di comunicazione**, si individueranno i **comportamenti richiesti** per essere uno store manager efficiente, si apprenderà come fornire **feedback costruttivi** e come mettere in pratica gli strumenti di coaching applicandoli nel contesto lavorativo.

Argomenti

- Definire la motivazione, comprenderne i vantaggi, al fine della **realizzazione dei propri obiettivi**
- Il processo di comunicazione, i cicli e le **tecniche di comunicazione** efficace
- I **modelli comportamentali** di W.M. Marston, la gestione dei conflitti, la costruzione del rapporto e gestione della fiducia
- I **benefici del coaching**, le competenze di un coach, l'importanza del feedback, gli strumenti dell'ascolto attivo e delle domande potenti
- Il **modello GROW** e l'impostazione degli **obiettivi SMART, PURE e CLEAR**

Obiettivi

- Comprendere **l'importanza della motivazione** in un approccio in “stile coaching”
- Riconoscere le **leve indispensabili per motivare le persone**, saper coinvolgere il proprio interlocutore, comunicare in modo responsabile, capire l'importanza del feedback e dell'essere congruenti
- Identificare e personalizzare **lo stile relazionale**, creare sintonia con i propri interlocutori e rendere sinergica la relazione professionale
- Saper riconoscere **un impatto di coaching positivo**, utilizzando gli strumenti e i modelli a disposizione del coaching
- Comprendere a livello teorico e pratico l'importanza della **definizione degli obiettivi** come aspetto fondamentale in un contesto di coaching.

Target

Retail Manager, Marketing Manager, HR Manager, Sales Manager, proprietari di attività e, in generale, le figure che hanno la responsabilità diretta di formare gli Store Manager e addetti vendita nello svolgere al meglio il proprio ruolo, provenienti da aziende brand e retailer food e non food, che desiderano arricchire le proprie competenze in materia.

Modalità didattica

Il corso svolgerà in aula a Milano* (la location esatta sarà comunicata in un secondo momento) il **4 novembre 2021**, dalle ore **9.30** alle ore **18.00** (con pausa dalle 13.00 alle 14,30). I contenuti teorici saranno supportati da esercitazioni pratiche e momenti di confronto e interazione tra partecipanti.

** Da confermarsi in base all'evoluzione legata al Covid-19. Se non sarà possibile erogare la lezione in aula, il corso sarà effettuato in modalità online. Maggiori informazioni saranno fornite in seguito.*

Pricing

Quota di partecipazione per i **soci** Retail Institute Italy: **250€ + IVA**

Quota di partecipazione per i **non soci** Retail Institute Italy: **500 € + IVA**

Early Bird di 400 € + IVA dedicato ai **non soci** per iscrizioni effettuate entro il **4 ottobre 2021**.

Docente: Luigi Di Genua

Trainer Esperto di Communication in Relationship

Biografia



Riconosciuto come Professional Certified Coach ICF (con credenziale n. 0090794711), Team Coach, formatore esperto di Communication in Relationship, Luigi di Genua è specializzato nella gestione del punto vendita, del rapporto con il cliente finale e della gestione del team.

Ha maturato numerose esperienze nella direzione di punti vendita in aziende leader di settore quali **MediaWorld**, **Saturn**, **Carrefour** e **Computer Discount**. Ha formato più di 10.000 professionisti in tutta l'Italia negli ultimi 10 anni.

Il suo corso di Sales Skills è stato premiato come il migliore tra i paesi EMEA, clienti di Apple nell'anno 2008. È stato inoltre coach e trainer per ambassador (Apple Sales Consultant), area manager e supervisor di **Apple**.

È formatore dell'Academy di **Unieuro** rivolta principalmente agli Store ed Area Manager. È stato inoltre Shadow Coach per più di 1.000 consulenti di vendita negli ultimi 10 anni nei settori dell'elettronica di consumo, bricolage, profumeria, food, abbigliamento e wellness. È riconosciuto inoltre come PNL Advanced Master Practitioner con credenziale n. 227614. Docente dei corsi di Shopper Engagement, Strumenti di Coaching, Team Coaching per il Retail e Strumenti per motivare il proprio team presso Retail Institute Italy.

Laureando in Psicologia presso l'Università di Pavia.

CONTATTI

Per maggiori informazioni sulle modalità di partecipazione:

formazione@retailinstitute.it

Retail Institute Italy

Foro Bonaparte,12
20211 Milano

www.retailinstitute.it

