

Coaching e comunicazione

Come utilizzare la capacità d'ascolto

SCENARI

NUOVE COMPETENZE

1) COMMERCIALISTA

- Liti tra soci;
- Scelta di partner commerciali;
- Start up (new job);
- Nuove possibilità lavorative: apertura di nuove sedi e/o fette di mercato (internazionalizzazione, crisi di impresa)

Tramite il coaching si potrà aiutare il cliente nel superamento delle paure e nelle scelte imprenditoriali

2) NOTAIO

- Successioni litigiose;
- Divisioni ereditarie e/o tra coniugi;
- Disposizioni testamentarie/testamenti

Con la mediazione si potranno concludere rapidamente la successione/divisione

3) AVVOCATO

- Separazioni difficili;
- Conflitti familiari;
- Conflitti condominiali

Mediante una comunicazione efficace si aiuta il cliente ad abbandonare la logica vendicativa del conflitto per comporre la lite

4) CONSULENTE DEL LAVORO

- Rapporti con i dipendenti;
- Licenziamenti;
- Conflitti tra dipendenti e imprenditori

Grazie alle doti di mediazione e comunicazione efficaci il cliente può essere aiutato a prevenire i conflitti in azienda

5) PROMOTORE FINANZIARIO

- L'incertezza dei mercati;
- La paura e lo scetticismo dei clienti

Tramite la giusta comunicazione si possono organizzare riunioni per informare, spiegare e tranquillizzare i clienti

6) AMMINISTRATORE DI CONDOMINIO

- Conflitti tra condòmini;
- Stalking (tra condòmini e nei suoi confronti)

Una comunicazione orientata al positivo e riunioni separate con i condòmini aiutano a gestire e prevenire i conflitti

7) AGENTE IMMOBILIARE

- Le aspettative del venditore;
- I sogni dell'acquirente;
- La variabile del mercato immobiliare;
- Burocrazia e cavilli tecnici

Tramite il problem solving e una rete di professionisti con cui lavorare si può assicurare tempestività e assistenza ai clienti