

Maurizio Papa business academy

MP

MAURIZIO PAPA

il trainer delle performance

Una decade di successi

Da dieci anni, la mia missione è allenare imprenditori e manager per raggiungere la **massima performance**, proprio come un coach sportivo allena i suoi atleti.

La Business Academy è un campo di allenamento dove ogni partecipante può affinare le proprie competenze e trovare le risposte ai propri dubbi.

Gli argomenti

A - Conoscere il proprio gioco - Migliorare la Performance personale

B - Allenamento alla Delega - potenziare la squadra

C - Gioco di squadra - Aumentare la responsabilità

D - Decisioni in campo - Strategie per una scelta efficace

E - Strategie di gioco - Migliorare l'approccio alla vendita

A

Conoscere il proprio gioco - migliorare la Performance personale

In ogni sport, conoscere il proprio gioco è essenziale per raggiungere la massima performance.

Questo modulo aiuta i partecipanti a scoprire le loro caratteristiche comportamentali, individuando punti di forza e debolezza.

Come un atleta che analizza le proprie prestazioni per migliorarsi, i partecipanti svilupperanno una maggiore consapevolezza delle proprie capacità, creando un piano di azione concreto per eccellere nel proprio campo.

Mattina: Teoria

- Scoperta delle caratteristiche comportamentali
- Relazione tra elementi della performance
- Individuazione dei punti di forza e debolezza

Pomeriggio: Laboratorio pratico

- Estrazione della mission personale
- Creazione del piano di azione individuale

Risultato

- Maggiore consapevolezza delle proprie capacità e un piano di azione concreto per migliorare la performance personale.

B Allenamento alla deroga - Potenziare la Squadra

Proprio come un allenatore prepara la sua squadra per una partita, delegare efficacemente è fondamentale per potenziare la performance del team. In questo modulo, i partecipanti impareranno le tecniche di delega, comprendendo i ruoli e le responsabilità del delegante e del delegato. Attraverso esercitazioni pratiche, svilupperanno abitudini operative che aumenteranno l'efficienza e ridurranno i conflitti, portando il team a raggiungere risultati straordinari.

Mattina: Teoria

- La delega come gioco di squadra
- Il ruolo del delegante: definizione, attività e obiettivi
- Il ruolo del delegato: responsabilità e impegno
- Tecniche di delega efficace
- Processo di delega: step-by-step

Pomeriggio: Laboratorio pratico

- Esercitazione pratica con case study
- Compilazione delle fasi del lavoro da delegare
- Creazione di abitudini e capacità operative

Risultato

- Maggiore efficienza e riduzione dei conflitti grazie alla conoscenza approfondita del processo di delega. I partecipanti usciranno con un metodo chiaro per gestire la delega e potenziare il team.



Gioco di Squadra - aumentare la responsabilità

Una squadra vincente è costruita sulla responsabilità condivisa. Questo modulo insegna ai partecipanti come aumentare il senso di responsabilità all'interno del team, utilizzando modelli di ruolo chiari e tecniche di ingaggio manageriale. Come in una squadra sportiva, ogni membro comprenderà l'importanza del proprio ruolo, sviluppando le soft skills necessarie per raggiungere obiettivi comuni e migliorare la performance collettiva.

Mattina: Teoria

- Modello di responsabilità: chiarezza nei ruoli
- Ingaggio manageriale e commitment
- Soft skills per la responsabilità
- Leve per il mindset orientato agli obiettivi

Pomeriggio: Laboratorio pratico

- Sviluppo di piani di azione personalizzati
- Applicazione pratica delle tecniche apprese

Risultato

- Piani di azione ben definiti per aumentare la responsabilità e l'efficacia operativa all'interno del team.

D

Decisioni in Campo - strategie per una scelta efficace

Nel mondo del Business come nello sport, prendere decisioni rapide ed efficaci può fare la differenza tra successo e sconfitta. Questo modulo fornisce ai partecipanti le strategie per prendere decisioni consapevoli e superare le difficoltà del processo decisionale. Attraverso esercizi pratici e simulazioni, impareranno a gestire situazioni complesse, sviluppando la capacità di prendere decisioni vincenti anche sotto pressione.

Mattina: Teoria

- Tipologie di decisioni e il loro impatto
- Difficoltà e difetti del processo decisionale
- Strategie per prendere decisioni consapevoli

Pomeriggio: Laboratorio pratico

- Esercizi di decision making
- Simulazioni di scenari decisionali

Risultato

- Capacità di prendere decisioni efficaci e consapevoli, migliorando il problem-solving nelle situazioni professionali.

E

Strategie di Gioco - migliorare l'approccio alla vendita

Come in una competizione sportiva, avere una strategia di gioco ben definita è cruciale per il successo nelle vendite. In questo modulo, i partecipanti impareranno le fasi della vendita, sviluppando tattiche e tecniche per gestire efficacemente ogni fase del processo. Attraverso role play e simulazioni, acquisiranno le competenze necessarie per migliorare l'approccio commerciale, gestire obiezioni e chiudere contratti con successo, proprio come un atleta che si prepara per vincere la partita.

Mattina: Teoria

- Strategie e tattiche delle fasi di vendita
- Caratteristiche di approccio e capacità specifiche
- Tecniche di chiusura efficaci

Pomeriggio: Laboratorio pratico

- Role play e simulazioni di vendita
- Utilizzo di parole chiave e gestione delle obiezioni

Risultato

- Chiarezza e ordine nei processi di vendita, migliorando l'efficacia complessiva delle strategie commerciali.

Conclusione

Una Trasformazione Completa

La potenza della Business Academy sta nella connessione tra i vari argomenti, cambiando completamente il modo di concepire l'azienda.

Dopo 5 mesi, il partecipante è pronto a gestire l'azienda con un approccio analitico e performante, proprio come un atleta che si è qualificato per competere ai massimi livelli.

Iscriviti Ora

Se vuoi trasformare la tua azienda e raggiungere nuovi livelli di performance, unisciti alla Business Impact Training Academy di Maurizio Papa.

Visita **MaurizioPapa.com** per ulteriori informazioni e iscrizioni.

