

Client Leadership

Il percorso si pone l'obiettivo di esplorare e allenare la capacità di leadership che si mette in campo nella relazione con il cliente.

Elemento fondamentale del percorso è l'esplorazione dei **valori** che guidano il comportamento del cliente.

Riconoscere la mappa dei valori del cliente è fondamentale per poterne orientare le scelte in fase di proposta e nello sviluppo di una relazione di lungo periodo.

Si darò ampio spazio alla sperimentazione per:

- scoprire, nel primo modulo, aspetti relativi al proprio stile di leadership
- applicare, nel secondo modulo, la leadership rispetto a temi specifici (eticità/sostenibilità, soldi/investimento, nuove generazioni).

I partecipanti verranno inoltre invitati a portare casi che saranno oggetto di discussione nel gruppo più allargato.

Il percorso si svolge in due moduli da due giornate in presenza.

Modulo 1 (primo e secondo giorno)

Introduzione alla leadership

La leadership come competenza

Praticare l'intelligenza emotiva

Aspetti etici nella leadership

Orientare il cliente nelle scelte

Reputazione e fidelizzazione del cliente

Modulo 2 (primo e secondo giorno)

Esplorare i valori del cliente

Il valore dei soldi: anche nelle scelte finanziarie il comportamento e i valori di riferimento del cliente sono più importanti delle informazioni e delle competenze tecniche.

Vendere l'eticità: come e a chi proporre e valorizzare la finanza sostenibile

Leadership e generazioni a confronto

Chiusura del percorso