

FORMAZIONE ESPERIENZIALE

FARE PER APPRENDERE

NOW! RETAIL SPECIALIST

BUILD&SELL A CAR ®



ABOUT NOW! RETAIL SPECIALIST



ABOUT THE COMPANY NOW! RETAIL SPECIALIST

NOW! Retail Specialist nasce a Torino nel 2013 con lo scopo di **SUPPORTARE LE RETI COMMERCIALI** nei progetti di organizzazione e sviluppo.

La nostra attitudine **NASCE SUL CAMPO**, attraverso 20 anni di esperienze vissute all'interno di importanti realtà commerciali.

Le **COMPETENZE DI RETAIL MARKETING** derivano dal nostro percorso consulenziale: abbiamo contribuito alla realizzazione di importanti progetti retail, supportando player nazionali e internazionali.

La nostra storia professionale ci insegna che la strategia è nulla se non è sostenuta dall'esperienza sul campo.

PER QUESTO SIAMO SPECIALISTI.

COLLABORIAMO CON:

GRUPPO LACTALIS ITALIA | GRUPPO LACTALIS SUISSE | POMPADOUR TEE |
PETER'S TEAHOUSE | BALDININI | TEMPUR | FLUNCH | THUN
| GRUPPO ZUCCHI BASSETTI | SELF ITALIA |



FORMAZIONE ESPERIENZIALE: BREVE DESCRIZIONE

LA FORMAZIONE ESPERIENZIALE è una metodologia formativa che, in generale, ha come obiettivi la costruzione e integrazione di gruppi di lavoro, lo sviluppo delle performance e l'implementazione di specifiche strategie di business.

L'esperienza, unita a successive fasi di de-briefing strutturati, ha il fine di trarre **KEYWORDS** e progettare **piani di sviluppo realizzabili nella quotidianità lavorativa**.

L'utilizzo delle metafore ha il vantaggio di **GARANTIRE ALTI LIVELLI DI EFFICACIA FORMATIVA** oltre alla alta gratificazione dei partecipanti.

EXPERIENTIAL TRAINING ha le seguenti caratteristiche:

- Alto livello di apprendimento grazie alla sperimentazione in prima persona;
- Teambuilding e coinvolgimento massimo di tutti i partecipanti;
- Progettazioni su misura per soddisfare specifici obiettivi di apprendimento.



METODOLOGIA

La nostra metodologia ci permette di curare tutto il percorso formativo e di apprendimento. Dalla progettazione al monitoraggio dei risultati nella quotidianità.



A. SET UP

Analisi dell'esistente e definizione degli obiettivi del percorso. Progettazione del percorso formativo e customizzazione delle attività esperienziali.



C. DE-BRIEFING E FORMAZIONE

Formazione focalizzata a veicolare le keywords attraverso il de-briefing dell'esperienza e la contestualizzazione della stessa nel quotidiano. L'obiettivo è quello di formalizzare "to do" operativi per ogni componente del gruppo e per la squadra.



E. FOLLOW UP

Realizzazione di un incontro con l'obiettivo di analizzare l'agito post formazione, definire eventuali azioni a sostegno delle persone e rilanciare i contenuti formativi.



B. ESPERIENZA

Il potenziamento emozionale legato all'esperienza come centro del processo formativo, cognitivo e relazionale dell'individuo e del gruppo.



D. MONITORAGGIO

Monitoraggio delle azioni implementate dai singoli e dalla squadra nel post formazione anche attraverso l'identificazione di KPI specifici ed eventuali attività on the job.

OBIETTIVI DI APPRENDIMENTO

Supportiamo le aziende nel costruire squadre vincenti, sviluppare leader, migliorare la comunicazione, facilitare il cambiamento, implementare nuove modalità di vendita e molto altro ancora!

Team building

Migliora le prestazioni della tua squadra, crea un team di successo fatto di persone che lavorano insieme in modo efficace

Leadership

Sviluppa le competenze dei tuoi manager per renderli leader che ispirano, motivano e massimizzano il potenziale dei loro collaboratori

Comunicazione

Aumenta la capacità di prendere decisioni rapidamente, chiarire gli obiettivi e ridurre le incomprensioni, migliorando le capacità di comunicazione

Problem solving

Apprendi le metodologie per risolvere i problemi più velocemente, più efficacemente e con meno conflitti.
Abbatte le barriere personali, genera soluzioni

Risk management

Gestisci le strategie per evitare il rischio o per ridurre l'effetto negativo ed accettare in parte o totalmente le conseguenze

Vendita

Sviluppa le competenze e le attitudini necessarie per fornire ai tuoi clienti un'esperienza in linea con il tuo brand; migliora le competenze di relazione, di comprensione e di fidelizzazione del tuo team di vendita

Retail Team Skills

Fornisci alle tue persone tutte le competenze necessarie per svolgere il proprio ruolo ad alto livello

Project Management

Migliora le capacità di gestione di un progetto in tutte le fasi, dalla pianificazione alla gestione per ottenere un ottimo risultato

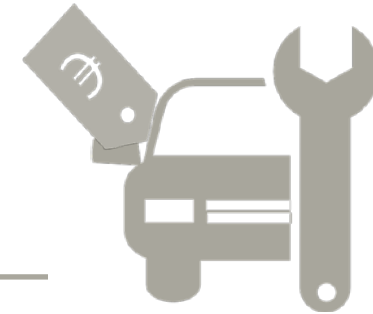
Change management

Utilizza semplici regole per gestire efficacemente il cambiamento. Favorisci la capacità di reagire in maniera flessibile alle nuove condizioni, grazie alla comprensione del cambiamento

Marketing

Sviluppa le capacità di realizzare e personalizzare un'idea di marketing, di misurarne gli effetti sul marchio e sulle performance di vendita

BUILD&SELL A CAR



È UN'ATTIVITÀ FORMATIVA ALTAMENTE COINVOLGENTE E FACILMENTE REALIZZABILE IN MOLTEPLICI LOCATION.



Un certo numero di squadre, lavorando in aree separate, hanno il compito sia di costruire un veicolo sia di sviluppare una vera idea di marketing.

Alla fine, i loro prototipi sono presentati e sperimentati “in un test drive”.

Inoltre, ogni squadra avrà il compito di sviluppare il processo di vendita legato al mezzo che sarà stata in grado di creare.

Uno strumento versatile quindi che trasforma il divertimento in apprendimento.

5.3 BUILD&SELL A CAR



Alcune caratteristiche dell'attività:

- Modalità fortemente esperienziale e coinvolgente;
- Partecipanti protagonisti di una vera "competizione";
- Massima interazione e coinvolgimento delle persone;
- Debriefing focalizzato sulle connessioni metaforiche con le attività lavorative quotidiane.

ALTRE PROPOSTE FORMATIVE ESPERIENZIALI

Consulta www.nowretail.it per le altre proposte di formazione esperienziale.

Oppure scrivi a info@nowretail.it per chiederei ulteriori informazioni



THE FLIGHT EXPERIENCE

ROMA | AEROPORTO LONARDO DA VINCI

Un'esperienza di formazione esclusiva e unica.

Un concetto metaforico PERFETTO per molteplici declinazioni sul business.



TEAM COOKING RESTAURANT

Un'esperienza di formazione appassionante e coinvolgente.

Il focus è la soddisfazione del cliente: dalla preparazione dei piatti al servizio in sala.

HAI ESIGENZE DIFFERENTI?

NOW! Retail Specialist offre soluzioni **100% CUSTOM**, basate su ogni esigenza specifica.

Anche il nostro **TRAINING IN MODALITÀ AULA FRONTALE** è caratterizzato da modalità, strumenti e attività grazie alle quali i partecipanti sono chiamati a mettersi in gioco e sono coinvolti costantemente.

Abbiamo inoltre sviluppato il format **PALESTRA DI VENDITA**: un percorso formativo basato sull'allenamento on the job. Anche supportato da tool e-learning





SUPPORTIAMO LE RETI COMMERCIALI NEI PROCESSI DI CABIAMENTO



TRAINING



CONSULENZA



ORGANIZZAZIONE



RICERCA E ANALISI

CONTACT&INFORMATION:

www.nowretail.it

info@nowretail.it

Tel: 011 1971631

Mob: +39 3472654450

Corso Vittorio Emanuele II N. 74 , TORINO



CERTIFICAZIONI



UNI EN ISO 9001:2008

Certificato n. 2221

PARTNER

