

Incarico pratico

Costruire relazioni

Competenza operativa d4: coltivare i rapporti con clienti o fornitori

d4.1: Mi informo in modo esauriente su come costruire e mantenere i rapporti con i clienti o i fornitori della mia azienda?

Situazione di partenza

Esistono molte aziende con offerte simili. Affinché i clienti scelgano la tua azienda e la tua offerta, devi creare una differenza positiva rispetto ai tuoi concorrenti. Ciò è possibile costruendo relazioni con la controparte in modo corretto e mirato fin dall'inizio.

Con questo incarico pratico puoi esercitarti nella costruzione di relazioni nel tuo contesto professionale.

Compito

Compito parziale 1 Scopri i principali punti di forza della tua azienda per costruire una relazione commerciale. Crea una panoramica e completala con le tue esperienze personali di costruzione di relazioni positive.

Compito parziale 2: Chiedi ad almeno due persone della tua azienda come costruiscono le relazioni con i nuovi clienti. Amplia la tua visione d'insieme dal compito parziale 1.

Compito parziale 2: Nelle prossime due settimane, applica le conoscenze acquisite nei due compiti parziali precedenti ai clienti che si rivolgono alla tua azienda per la prima volta. Amplia la tua panoramica con le nuove esperienze e discutine con il tuo supervisore.

Compito parziale 3: Documenta il tuo procedimento per iscritto. Procedi come segue:

1. Descrivi innanzitutto la situazione iniziale della tua implementazione.
2. Quindi descrivi la tua procedura passo per passo.
3. Rifletti sul tuo procedimento: Cosa hai fatto bene o male nelle singole fasi? Quali sono le possibili motivazioni?

4. Infine, registra i risultati più importanti ottenuti durante l'esecuzione dell'incarico pratico.

Indicazioni per la soluzione

Mettiti nei panni di un cliente e pensa a ciò che vorresti dalla tua controparte per costruire un rapporto positivo.

Considera anche le direttive interne per questo incarico.

Organizzazione

Svolgi il tuo incarico pratico direttamente nel corso del tuo lavoro quotidiano, utilizzando un caso o una situazione concreta.

Per la documentazione del procedimento sono necessari da 30 a 90 minuti, a seconda della complessità.