



# SOFT SKILLS

Come incrementare le vendite lavorando sulle nostre abilità trasversali



# **SOFT SKILLS**

Cosa sono le competenze trasversali?

Le soft skills sono le capacità cognitive e relazionali che vengono messe in atto, traducendosi in comportamenti, nelle varie situazioni e contesti in cui si è coinvolti quotidianamente.



## **Sfruttare le soft skills**

Ognuno possiede una combinazione di diverse competenze trasversali, più o meno espresse, di cui può essere molto o poco consapevole, ed ognuna di queste competenze può essere coltivata e sviluppata.

Queste competenze fanno parte del bagaglio personale e sono denominate “trasversali” proprio perché possono essere messe in campo indipendentemente dal ruolo professionale che si ricopre in quel dato momento.

# Soft skills e hard skills

**Le soft skills esulano dalle  
hard skills:**

---

- Competenze tecniche**
- Competenze linguistiche**
- Competenze informatiche**



## **Perché sono importanti le soft skills?**

- SVILUPPANO UN NUOVO CONCETTO DI LAVORO
- COLTIVANO LE INTERAZIONI UTILI AL TEAM WORKING
- SONO ACQUISIBILI NON SOLO CON LO STUDIO MA SOPRATTUTTO CON L'ESPERIENZA DIRETTA
- SONO IN CONTINUA EVOLUZIONE



## Le soft skills al lavoro...

**SAPERE** sviluppa al massimo le nostre hard skills. L'area del sapere è l'area della competenza tecnica e teorica scollegata dall'azione

**SAPER FARE** esprime l'area delle capacità pratico/operative, siano esse capacità manuali o capacità funzionali. E' la base del lavoro, oltre a sapere le cose dobbiamo essere in grado di metterle in pratica

**SAPER FAR FARE** le soft skills si manifestano al massimo in questo riquadro di competenza, nel quale diventa necessario lavorare con gli altri e essere in grado di spronarli a dare il loro massimo con il pensiero empatico



## Due tipi di soft skills

Possiamo distinguere:

- **Abilità trasversali interne**, che riguardano il modo in cui percepisci e interagisci con te stesso;
- **Abilità trasversali esterne**, che hanno a che fare con il modo in cui gestisci le relazioni con gli altri.



## **SOFT SKILLS INTERNE**

- Fiducia in se stessi
- Autocritica
- Problem solving
- Attitudine alla crescita e al miglioramento costante
- Perseveranza
- Flessibilità



## **SOFT SKILLS ESTERNE**

- Abilità comunicative
- Capacità di autopromozione
- Capacità di lavorare in gruppo
- Gestione dei conflitti
- Influenza e leadership.

# Soft skills

<b>Comunicazione</b>	<b>Empatia</b>	<b>Lavoro in team</b>	<b>Contrattazione</b>	<b>Negoziazione</b>
<b>Analisi e sintesi</b>	<b>Problema solving</b>	<b>Relazionarsi</b>	<b>Pianificazione</b>	<b>Progettazione</b>
<b>Time management</b>	<b>Decision making</b>	<b>Gestione emozioni</b>	<b>Stress management</b>	<b>Creatività</b>
<b>Autostima</b>	<b>Flessibilità</b>	<b>Autonomia</b>	<b>Motivazione</b>	<b>Apprendimento</b>



## **Come si acquisiscono?**

partiamo da un assunto di base: secondo la teoria dell'apprendimento sociale di Albert Bandura, le persone imparano principalmente attraverso i comportamenti osservabili degli altri.



## La modellazione e le soft skills

Secondo Bandura la maggior parte del comportamento umano viene appreso osservando attraverso la **modellazione**: dall'osservazione degli altri, si forma un'idea di come vengono eseguiti i nuovi comportamenti, e in seguito le informazioni codificate servono da guida per l'azione



## **Soft skills e riprova sociale**

Ci riallacciamo al principio della cosiddetta riprova sociale: questo assioma ci dice che, in media, le persone tendono a considerare valide le scelte effettuate da un numero elevato di persone.

Detto questo, non sarà difficile capire quanto i nostri comportamenti (e le loro conseguenze) siano modellati sulla base delle interazioni sociali con i nostri simili.



## **Acquisire le soft skills**

Anche se in alcune persone vi sono delle attitudini innate, è sicuramente possibile acquisire e affinare le proprie soft skills.

Come? Essendo noi animali sociali, il modo migliore è osservare i comportamenti virtuosi e produttivi degli altri e farli nostri.

Bisogna cercare di capire quali sono le esigenze degli altri, imparando a mettersi nei loro panni. Cambiare punto di vista è un ottimo inizio per aumentare le proprie capacità di comprensione.



## **Soft skills e autoformazione**

Utilizzare le soft skills è un modo e un buon momento per fare un po' di lavoro su noi stessi.

Sono importanti naturalmente obiettivi numerici, dati, fatturato, vendite, tutte cose basilari. Ma l'auto-analisi è il fulcro della crescita delle nostre soft skills.

Ecco dieci domande che io uso per analizzare un lavoro appena finito e, sulla base delle esperienze avute, pianificare il lavoro successivo.



## **Cosa ho fatto bene in questo progetto?**

Se hai raggiunto i tuoi obiettivi, è intelligente dare un'occhiata a come li hai raggiunti.

Se non hai raggiunto i tuoi obiettivi, di quale risultato o parte di risultato sei comunque orgoglioso?

Forse è stato il tuo impegno. Forse è stato un risultato minore delle aspettative ma difficile da raggiungere.

È impossibile non aver fatto nulla di interessante in un anno. Il tuo bilancio avrà debiti e crediti, devi imparare a vederli entrambi.



## **In quale area sono andato male?**

Hai mancato qualche obiettivo o step. Non sei riuscito a migliorare le tue performance o forse hai dato meno di quello di cui sei capace. Far finta di niente, non fare il punto su un lavoro fatto in maniera scadente non porta a miglioramenti futuri; riconoscere le scarse prestazioni è il punto di partenza per risultati migliori in futuro.



## **Qual è stata la causa principale delle mie scarse prestazioni?**

Bisogna essere onesti fino quasi ad essere brutali con sé stessi sul perché le cose non hanno funzionato in alcune aree. Non cercare responsabilità esterne qui. Cerca invece di assumerti la piena responsabilità delle eventuali scarse prestazioni; se prendi responsabilità dei tuoi atti allora sei sulla buona strada per migliorarli dove serve.



## **Come posso migliorare in quest'area?**

E' stata mancanza di abilità oppure una mancanza di volontà?

Mancavano conoscenza e preparazione o la causa era la mancanza di autodisciplina?

Se si vuole ottenere di fare meglio, è necessario avere una visione "reale" sulla causa del fallimento in modo da poterla affrontare e superare.

Hai bisogno di un piano e di un impegno per fare meglio!



## **Che cosa ho imparato quest'anno che mi aiuterà a migliorare il prossimo lavoro?**

La maggior parte dei venditori non fa una “contabilità” di ciò che ha imparato durante l'anno, anche se il lavoro quotidiano non fa altro che darci continuamente lezioni. Quali lezioni hai scoperto che puoi applicare al tuo futuro per produrre risultati migliori?



## **In quale area devo migliorare le mie conoscenze e competenze per raggiungere i risultati che voglio ?**

Se stai cercando di anno in anno di produrre risultati sempre più grandi, avrai bisogno di un piano per crescere continuamente . Devi diventare il tipo di persona che produce i risultati desiderati per te stesso e per la tua gente. Qual è il tuo piano per migliorare? Di quale nuova competenza hai bisogno? Di quali nuove “*skills*” hai bisogno? Di quali nuove abilità o conoscenze hai bisogno?



## **Di cosa ho bisogno di diverso nel prossimo lavoro?**

La differenza tra i risultati del prossimo anno e quelli di quest'anno sarà composta dai cambiamenti che sei disposto a fare. Se apporti cambiamenti positivi otterrai risultati migliori. Se apporti modifiche negative i tuoi risultati peggioreranno.

Se non ti prendi il tempo di scrivere ciò che stai per cambiare e perché, probabilmente lo ripeterai uguale l'anno prossimo con gli stessi risultati.



## **Cosa devo eliminare per ottenere risultati migliori?**

Forse hai bisogno di eliminare un atteggiamento pessimista.

Forse hai bisogno di eliminare la mancanza di sonno.

Potrebbe essere necessario eliminare l'abitudine distruttiva di aprire la posta elettronica come prima cosa al mattino e rinunciare alla possibilità di svolgere un lavoro "attivante".

Prova a guardare nella tua routine quotidiana se tutto ha dato i risultati sperati e non farti timore di cambiare qualcosa.



## Quali relazioni ho bisogno di costruire e migliorare?

Trascurriamo molto tempo a pianificare **cosa** fare e **quando** e **come** farlo.

Ma “cosa” non è importante come “**chi?**” Se cerchi un perché, dall’altra parte, troverai sempre un “*chi?*”

Fai un elenco delle tue relazioni, a partire dai più importanti e funzionanti discesa. Le relazioni hanno un prezzo, non è economico ma richiedono tempo ed energia. Inizia l’anno sapendo **dove** devi fare investimenti.



## **Che contributo voglio dare?**

Come farai a fare la differenza? Che cosa hai intenzione di fare che servirà gli altri? A quale causa tieni abbastanza per dare il tuo tempo, la tua energia e il tuo denaro? Se vuoi il modo migliore e più veloce per assicurarti di realizzare qualcosa che valga la pena nel prossimo anno, inizia a fare qualcosa per qualcuno che non potrà mai ripagarti e senza aspettarti di ottenere qualcosa di diverso dal sapere che hai fatto la differenza.

////////////////////  
**Vuoi saperne di più sulle soft skills?**

**Per te una consulenza di 30 minuti**

**COMPLETAMENTE GRATUITA**



**CONSULENZA GRATUITA  
DI 30 MINUTI**

**PRENOTATI OGGI STESSO**

**<https://www.mbkkm.net/contatti/>**