

Incarico pratico

Gestione delle relazioni

Competenza operativa d4: coltivare i rapporti con clienti o fornitori

Situazione di partenza

Come professionista, offri al tuo interlocutore il maggior numero possibile di esperienze di contatto positive. Ciò ti consente di stabilire un rapporto di fiducia e di approfondire gradualmente il rapporto con il cliente o il fornitore. Presenti sempre la tua azienda in modo positivo e amichevole al mondo esterno e coltivi le relazioni a lungo termine. Con questo incarico pratico potrai esercitarti ancora una volta attivamente sui punti essenziali per il tuo modo personale di presentarti e per la costruzione delle tue relazioni.

Compito

Compito ziale 1:	par-	Scopri quali misure adotta la tua azienda per mantenere i rapporti con i clienti e i fornitori e qual è il tuo ruolo specifico in questo ambito. Crea una linea guida personale per te stesso/a su come coltivare le relazioni e presentare la tua attività in modo positivo al mondo esterno.
---------------------	------	--

Compito ziale 2:	par-	Discuti delle linee guida con il tuo supervisore e aggiungi eventuali nuovi spunti emersi dal colloquio.
---------------------	------	--

Compito ziale 3:	par-	Applica attivamente le tue linee guida alla gestione delle relazioni con tre clienti o fornitori. Cerca di migliorare ancora di più le tue relazioni in modo consapevole.
---------------------	------	---

Compito ziale 4:	par-	Documenta e rifletti sui tuoi risultati nella tua documentazione dell'apprendimento.
---------------------	------	--

Indicazioni per la soluzione

Chiedi al tuo supervisore quali consigli utili ha raccolto nel corso della sua carriera nella gestione delle relazioni.

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.