

## Incarico pratico

---

### Costruire relazioni

---

Competenza operativa d4: coltivare i rapporti con clienti o fornitori

#### Situazione di partenza

---

Esistono molte aziende con offerte simili. Affinché i clienti o i fornitori 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:	par-	Scopri i punti più importanti della tua azienda per costruire relazioni con i clienti o i fornitori. Crea una panoramica e completala con le tue esperienze personali di costruzione di relazioni positive.
---------------------	------	---

---

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

---

Compito parziale 2:	par-	Applica ciò che hai imparato dai due compiti precedenti ai tuoi prossimi cinque clienti o fornitori 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:	par-	Documenta e rifletti sui tuoi risultati nella tua documentazione dell'apprendimento.
---------------------	------	--

---

#### Indicazioni per la soluzione

---

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

## **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.