

Warsztaty biznesowe dla doradców podatkowych

[Szkolenia \(https://kidp.pl/aktualnosci/szkolenia\)](https://kidp.pl/aktualnosci/szkolenia)

W dobie coraz większej konkurencji na rynku, warunkiem sukcesu w prowadzeniu biznesu doradczego są nie tylko twarde kompetencje, ale też coraz częściej, miękkie umiejętności związane z marketingiem, budowaniem relacji i komunikacją z klientem. To obszary, którym poświęcony będzie dwudniowy warsztat „Doradca podatkowy partnerem biznesowym XXI w.” organizowany przez Krajową Radę Doradców Podatkowych.

Zapisów na szkolenie można dokonać za pomocą panelu mDoradca, gdzie znajdują się również informacje o kosztach i przysługujących za udział w szkoleniu punktach.

<https://mdoradca.krdp.pl/>

Liczba miejsc jest ograniczona. Szkolenie potrwa dwa dni i odbędzie się w siedzibie KIDP przy ul. Bitwy Warszawskiej 3 w Warszawie, w dniach 19-20 września, w godzinach od 9 do 17.

Szkolenie poprowadzi Ewa Błaszczak, doświadczona trenerka biznesu i mentorka. Pierwszy dzień warsztatów poświęcony będzie budowaniu relacji doradcy podatkowego z klientami. Drugiego dnia większy nacisk zostanie położony na rozwój kompetencji komunikacyjnych.

Program szkolenia:

Dzień 1 – czwartek, 19 września 2019 r.

1. Budowanie długofalowej współpracy w zmiennym świecie
2. Business partnering XXI wieku, czyli jak być doradcą we współczesnym świecie
3. 4 kluczowe role partnera biznesowego: doradca podatkowy jako ekspert, lider, partner i organizator; teoria, narzędzia, nawyki i trening.
4. Jak być dla klienta liderem - trening nawyków i nowoczesnych narzędzi zarządzania relacją z klientem.
5. Co to znaczy i na czym polega partnerska współpraca z klientem - dobre praktyki
6. Doradca podatkowy facylitatorem, czyli jak działać efektywnie, skutecznie i przekraczać oczekiwania klientów.

Dzień 2 – piątek, 20 września 2019 r.

7. Krótka instrukcja obsługi człowieka - jak mówić, żeby klienci słuchali i jak słuchać, żeby mówili.

8. Model Junga w praktyce doradcy podatkowego - przenieś swoje umiejętności komunikacyjne na nową orbitę, poznaj swoje talenty, wykorzystaj je, by dogadać się z każdym klientem i w każdej sytuacji
9. Szybkość zaufania - dlaczego zaufanie jest biznesową walutą w XXI w. i jak budować długofalowe relacje z klientami w oparciu o zaufanie
10. Klientocentryczność - jak stawiać klienta na pierwszym miejscu i dostarczać zachwycające rozwiązania dodające wartość
11. Zwinność - czyli jak być super-doradcą w nieprzewidywalnym świecie: kluczowe narzędzia i podejście do zarządzania biznesem doradczym
12. GPS komunikacyjny - jak prowadzić angażujące i kreatywne spotkania biznesowe, które robią różnicę i przekładają się pozytywnie na P&L.

SZKOLENIE

"DORADCA PODATKOWY PARTNEREM BIZNESOWYM XXI WIEKU"

Warszawa, 19-20 września 2019