



**Kairòs**  
SOLUTIONS

***Liberare soluzioni***

***Retail***

# Chi siamo



**Kairòs Solutions** è una società di consulenza, formazione e coaching, protagonista in Italia nell'applicazione del Coaching Creativo, la metodologia originale per ***liberare soluzioni***

Offriamo al mondo retail soluzioni per affrontare le evoluzioni del modello di business. Attraverso il Coaching Creativo, sviluppiamo percorsi diretti ai molteplici ruoli coinvolti nei diversi processi, dagli headquarter alle reti di punti vendita, dagli executive al middle management, dai buyer agli staff di vendita.



## Consulenza

Interventi per l'elaborazione di modelli organizzativi, per lo sviluppo del business e la gestione delle fasi di cambiamento organizzativo.



## Formazione

Percorsi progettati per sviluppare apprendimenti utili e potenziare le competenze professionali, relazionali e organizzative.



## Coaching

Sessioni individuali e in team per trovare nuove soluzioni, per elevare le performance aziendali e rispondere alle sfide professionali.

# Responsabili area e direttori vendita



## Management by Coaching



Acquisire gli strumenti del coaching e del Coaching Creativo in particolare, per sviluppare e potenziare l'efficacia delle performance proprie e del team e monitorarne le attività.

Il partecipante apprenderà le più efficaci metodologie per definire e progettare obiettivi professionali, trasformando i cambiamenti desiderati in soluzioni e risultati concreti.

Apprendere questo metodo e replicarlo nel lavoro aiuta ad esaltare le risorse e le competenze tecniche e creative delle persone e a ottimizzare tempo e risorse.

## Dash Board



Il monitoraggio degli indicatori chiave delle performance (KPI) d'impresa è un elemento imprescindibile per una gestione più consapevole dell'azienda.

La sintesi nella rappresentazione dei dati e fruibilità degli stessi sono elementi che consentono al manager di cogliere l'andamento del business e di prendere tempestivamente le eventuali decisioni correttive.

Elaborare nuovi KPI sulla base dei cambiamenti in atto, in un'ottica di multicanalità.

# Store Manager



Per raggiungere **prestazioni d'eccellenza** realizziamo interventi integrati di coaching-formazione finalizzati ad incrementare le competenze distintive, con un impatto significativo sulla produttività e sull'efficacia dell'organizzazione.



Raggiungere obiettivi di eccellenza e pianificare strategie di sviluppo professionale



Potenziare le competenze di leadership e la gestione dei collaboratori



Monitorare l'efficacia propria e dei collaboratori, realizzando processi di delega



Saper motivare gli altri e gestire i conflitti in modo costruttivo.

# Store manager e addetti



## Dream team centre



Il Percorso di Team Building integra attività di simulazione al Team Work.

Nelle fasi di lavoro dedicate al Team Work, i partecipanti utilizzano le risorse creative, strategiche e organizzative, per elaborare idee e soluzioni utili per elevare il livello motivazionale e le performance

Nei momenti di simulazione i partecipanti sviluppano una strategia creativa per realizzare una “missione impossibile”.  
Lo scenario della simulazione è realizzato ad hoc per le specifiche esigenze del team e dell'azienda.

## Isola formativa



Un percorso di Formazione Formatori per far acquisire ai partecipanti i contenuti teorico-applicativi utili e necessari a “saper fare” e “saper essere” un formatore efficace.

I partecipanti saranno in grado di progettare ed erogare delle mini sessioni formative e operare come “ambasciatori” di strategie e processi per elevare l'efficacia della formazione, riducendo l'interferenza sull'operatività.

Il corso utilizza metodologie didattiche attive che alternano all'illustrazione delle tecniche e degli spunti metodologici, alcune simulazioni e analisi basate su casi di studio e role playing.

# Purchasing Manager e Buyer



Costruiamo percorsi integrati di coaching-formazione per:

- una **maggiore efficacia nei rapporti con partner fornitori esterni**
- la crescita e la maturazione professionali
- una maggiore consapevolezza del ruolo all'interno di realtà retail
- una vincente sinergia **con i vari attori e divisioni** interne all'azienda



Negoziazione, commerciale e comunicazione persuasiva



Negoziazione per il cliente interno e gestione dei conflitti



Gestione team verticali



Coaching individuale per il potenziamento delle performance

# Cross Competence Team



Per supportare l'azienda nelle nuove sfide del retail, dalla multicanalità alla necessità di incontrare ed accogliere il Cliente in uno spazio senza confini e con nuovi linguaggi, applichiamo dei percorsi di Coaching Creativo per specifiche esigenze di cambiamento e sviluppo organizzativo



Integrazione. allineamento e sviluppo di Team trasversali, un modello organizzativo al servizio



Elaborazione ed implementazione di un innovativo Modello organizzativo per sviluppo del business



Posizionamento e rafforzamento del brand, per una coerenza vincente verso il cliente, pur in una varietà e diversità di linguaggi e canali



Implementazione di processi sinergici tra le differenti divisioni, condivisione di obiettivi comuni



Apri  
una **finestra**  
sul divenire delle **possibilità**

Kairòs Solutions

Via Bevagna 14 00191 Roma

tel: 06.92957552

[info@kairossolutions.it](mailto:info@kairossolutions.it)

[www.kairossolutions.it](http://www.kairossolutions.it)