



La Comunicazione Efficace

La comunicazione è una scienza che si basa su precisi fondamenti che possono fare la differenza nelle relazioni umane.

Ogni volta che si comunica si crea un ponte di stimoli sensoriali tra noi e il nostro interlocutore.

Il raggiungimento di qualsiasi obiettivo relazionale dipende da come gestiamo quel processo che connette i nostri pensieri, con le nostre parole e le nostre azioni.

Questo corso svela le tecniche basilari per utilizzare le immense potenzialità delle nostre risorse inconse per comunicare e riuscire con destrezza nell'antica arte della persuasione.

OBIETTIVI DIDATTICI	DURATA
<ul style="list-style-type: none">_ Gestione dello Stato Psicofisico_ Ricerca della Sintonia e del Rapport_ Utilizzo della Calibrazione_ Utilizzo delle tecniche di Ricalco_ Individuazione delle esigenze altrui_ Esposizione di un argomento_ Gestione delle obiezioni_ Negoziazione del consenso e dell'accordo	16 h

Public Speaking

Conoscere le tecniche oratorie non serve solamente a gestire una platea, ma aiuta anche a sviluppare la capacità di comunicare con altre persone, con tranquillità e precisione.

Questo corso insegna a superare le paure e i blocchi della comunicazione che attanagliano chiunque si debba confrontare con un pubblico o con interlocutori difficili.

OBIETTIVI DIDATTICI	DURATA
<ul style="list-style-type: none">_ Principi fondamentali del Public Speaking_ Costruire una presentazione_ Uso della dialettica e della retorica_ Preparazione di una scaletta_ Usare bene la gestualità e la voce_ Gestire le domande e le argomentazioni_ Gestire il tempo in aula_ Concludere una presentazione ad effetto	16 h

Visione e realizzazione degli obiettivi

Ogni obiettivo, perché sia desiderabile, raggiungibile e misurabile, deve passare necessariamente attraverso una serie di regole chiave e una procedura specifica.

Questo corso affronta trasversalmente i 12 passaggi fondamentali, necessari per delineare ogni tipo di obiettivo personale e professionale.

I partecipanti seguono un processo che li porta ad acquisire una certa destrezza nel tracciare e conseguire qualsiasi tipo di obiettivo.

OBIETTIVI DIDATTICI	DURATA
<ul style="list-style-type: none">_ Sviluppare la comunicazione efficace con la propria mente_ Utilizzare il processo RDP (Risultato, Disegno, Azione)_ Utilizzare le tecniche di visualizzazione_ Tracciare e delineare i cinque obiettivi più importanti_ Impiego della propria Timeline (Linea temporale)	8 h

Ascolto Attivo

L'ascolto è un processo volontario che può portare sorprendenti risultati in ambito relazionale.

Questo corso sviluppa le capacità di ascolto conferendo un potente strumento per "leggere", comprendere e attivare qualsiasi interlocutore.

In poche ore è possibile utilizzare tecniche semplicissime per ascoltare "selettivamente" chi ci parla, usare meccanismi di associazione e dissociazione, aumentare la concentrazione.

Con l'ascolto attivo è possibile riuscire a comprendere i significati inespressi in una comunicazione a qualsiasi livello, sia in campo professionale che personale.

OBIETTIVI DIDATTICI	DURATA
<ol style="list-style-type: none">1. Acquisire la facoltà di controllo volontario dei canali di ascolto2. Sperimentare i cinque livelli di ascolto3. Utilizzare tecniche di dissociazione4. Allenarsi sull'ascolto attento ed empatico5. Comprendere l'essenza della sponsorship d'ascolto	8 h

Negoziare

Per le imprese ed i professionisti, al giorno d'oggi, sviluppare nuove Tecniche per Prevenire il Conflitto, intercettare interessi divergenti o contrapposti tra individui o organizzazioni e ricercare il consenso, è indispensabile per superare ostacoli e capitalizzare opportunità.

OBIETTIVI DIDATTICI	DURATA
<ol style="list-style-type: none">1. Fondamenti della Negoziazione2. Gestione dell'ego e delle giuste priorità3. Tutela dei propri interessi e gestione degli interlocutori4. Ricerca delle differenze tra le parti5. Individuazione della migliore alternativa	8 h

Empowerment

Per definizione, l'empowerment è un "processo tramite cui le persone e le organizzazioni guadagnano la padronanza sopra i loro affari".

Lo scopo del corso è migliorare la qualità di vita delle persone, tramite lo sviluppo delle proprie potenzialità nell'ambito delle relazioni sociali e dell'interazione umana.

OBIETTIVI DIDATTICI	DURATA
<ol style="list-style-type: none">1. Acquisire maggior autonomia decisionale2. Crescita dell'autostima e dell'assertività3. Gestione del proprio autocontrollo4. Sviluppo del potere e della padronanza sugli oggetti5. Comprensione delle forze che impattano a livello sociale6. Conquista delle strategie per il raggiungimento degli scopi	24 h

La Gestione del Tempo in Funzione degli Obiettivi

Porsi obiettivi chiari, misurabili e raggiungibili è semplice ma non facile e richiede un certo impegno conscio.

Affinchè un obiettivo sia realizzabile è fondamentale che possieda determinati requisiti, tali da vincere quelle naturali resistenze che ci vincolano a seguire i nostri consueti e abituali copioni.

Possedere obiettivi ben "formati" significa poter attingere ad una fonte di inesauribili riserve di energia, necessarie per ottimizzare il tempo e intraprendere azioni più efficaci, anche se più scomode.

Il corso si snoda sul concetto dell'efficacia operativa e ha lo scopo di potenziare la propria capacità di produzione e consentire il raggiungimento degli obiettivi prefissati con li massimo risultato.

OBIETTIVI DIDATTICI	DURATA
<ol style="list-style-type: none">1. Conoscere le caratteristiche degli obiettivi2. Imparare a definire obiettivi ben formati3. Isolare i "ladri del tempo"4. Analizzare il concetto dell'efficacia operativa5. Aumentare il fattore "capacità di produzione"6. Gestire le azioni in base all'importanza7. Sostituire le cattive abitudini con altre più efficaci	16 h

Team Building

Perché costruire una squadra ad elevato livello di prestazioni?

Perché nessuno da solo può essere così efficace come un gruppo.

Una squadra integrata e coesa è un fattore di successo formidabile, soprattutto quando il contesto esterno è critico.

Anche il responsabile di una unità organizzativa non è semplicemente un coordinatore dei singoli individui, ma deve saper gestire il team, promuovere cioè, la capacità e la motivazione dell'intero gruppo. Gestire una squadra significa dunque canalizzare le energie dei singoli verso un risultato comune, evitando dispersioni e troppa individualità.

OBIETTIVI DIDATTICI	DURATA
1. Conoscere la natura dei gruppi 2. Scoprire le dinamiche della nascita e dell'evoluzione di un gruppo 3. Determinare i ruoli interni 4. Attivare la cooperazione e risolvere il conflitto 5. Individuare i problemi e i fattori di successo	16 h

Team Working

Spesso non è possibile costruire una squadra ma ci si trova a lavorare in contesti già esistenti. L'essenza del Team Working risiede nel riuscire a sfruttare il potenziale di una squadra per trasformarla in un gruppo altamente performante.

Un buon leader sa che è proprio nella diversità che è possibile trovare l'energia e gli strumenti per trasformare e potenziare qualsiasi realtà operativa.

Un buon leader è anche capace di trasferire visioni ai suoi uomini e creare un quadro del futuro attraente per chiunque.

Il corso si rivolge sia ai leader che ai singoli partecipanti di un team di lavoro.

OBIETTIVI DIDATTICI	DURATA
1. Analisi della situazione attuale e quella desiderata 2. Conoscenza delle dinamiche dei gruppi di lavoro 3. Aumento dell'efficacia e della capacità di produzione 4. Valori, Missione e Visione 5. Determinare i ruoli interni per ogni membro 6. Creazione dei presupposti per un'attività sinergica	16 h

La Leadership Professionale

Parlare di leadership a livello aziendale significa operare sulla formazione dell'individuo, delle organizzazioni e comprendere le caratteristiche essenziali degli scenari attuali.

Il leader deve essere soprattutto pronto al cambiamento e alle richieste di produrre sempre di più con sempre meno, per cui, la nuova leadership si misurerà sempre più nella capacità di produrre innovazione e guidare il cambiamento.

OBIETTIVI DIDATTICI	DURATA
_ Comprendere l'essenza della proattività _ Acquisire la visione del proprio ruolo _ Saper gestire le priorità _ Conoscere i paradigmi comportamentali _ Sviluppare doti di ascolto e comprensione _ Scoprire le leve sinergiche	24 h

Marketing e Strategia d'Impresa

Una celebre citazione dice: "Il marketing è quella scienza che rende indispensabile il superfluo". In effetti al giorno d'oggi tutto è marketing, dall'oscillazione dei prezzi sulle bancarelle delle verdure all'andamento azionario delle borse, dalle strategie dei governi alle politiche di qualsiasi impresa.

Essendo una scienza che presenta una certa complessità, è importante saper creare un insieme di azioni codificate e di obiettivi previsionali da perseguire entro un determinato periodo di tempo, più semplicemente, saper creare una strategia che generi un contatto, e una sovrapposizione tra domanda e offerta.

OBIETTIVI DIDATTICI	DURATA
<ul style="list-style-type: none">_ Comprendere le basi del marketing d'impresa_ Utilizzo delle leve del marketing relazionale e dei servizi_ Evitare gli errori della pianificazione_ Posizionarsi in un mercato e focalizzarsi_ Come condurre indagini e ricerche_ Gestire il pricing, comunicare e vendere_ Come scegliere un nome o una marca	16 h

Problem Solving

La creatività non va confusa con l'intelligenza, ed essere intelligenti non vuol dire essere creativi. Il pensiero creativo diverge da ciò che è conosciuto e abitudinario e può arrivare a scoperte inattese.

La creatività non è un talento, ma un dono conquistabile da tutti.

La creatività oltre che essere considerata, il segreto della giovinezza mentale, il miglior sistema per vincere la noia e la linfa vitale del successo, è un potente strumento utilissimo per risolvere problemi di ogni entità o natura.

OBIETTIVI DIDATTICI	DURATA
<ul style="list-style-type: none">_ Capire cos'è la creatività_ Liberare la propria creatività_ Usare la creatività per risolvere i problemi nella vita professionale e personale	8 h