

VINCI

Voglia di Imparare Nuovi Comportamenti Interpersonali

OBIETTIVI

Sentirsi a proprio agio durante la relazione interpersonale, professionale e commerciale.

Sapendo che la comunicazione è un “terreno” sul quale tutti quanti noi siamo chiamati a muoverci quotidianamente, l'**obiettivo** di questo intervento è quello di **accompagnare e guidare** i discenti verso una **maggior consapevolezza** di come svolgiamo le nostre comunicazioni.

...tanto più ci sentiamo in equilibrio emozionale durante la relazione e tanto più abbiamo la possibilità di dar vita a comunicazioni efficaci...

Rimanere più tranquilli e **esprimere al meglio il nostro potenziale** ci rende persone più **consapevoli delle possibilità che abbiamo** di condurre una **vita migliore**, sia nelle relazioni di coppia sia in quelle sociali sia in quelle professionali - commerciali.

CONTENUTI ANALITICI

- **Differenze tra “dilettante” e “professionista” della comunicazione**
- Esercitazione: “il tuo stile è più emotivo o razionale?”

- **Al centro di se stessi. Le 8 regole della comunicazione efficace**
- Esercitazione: “all'apparenza sembra facile!”

- **Sentire, Ascoltare, Ascoltare in modo Attivo. I 3 livelli dell'attenzione**
- Esercitazione: l'ascolto nella relazione supportiva

- **Mettersi nei panni di un altro? Facile a dirsi!**
- Esercitazione: come avvicinarsi alle esigenze della persona

- **Le emozioni: come nascono e come influenzano la relazione cognitiva**
- Esercitazione: trasformare gli stati emotivi da distonici a sintonici

DURATA

Una giornata dalle 09.00 alle 13.00 e dalle 14.00 alle 16.30/17.00.

ORA

Organizzarsi e Realizzarsi Adesso

OBIETTIVI

Come trasformare ansia, stress e stanchezza da negative a positive.

L'obiettivo principale è quello di **migliorare la comprensione dell'importanza che il tempo ricopre** nella nostra vita personale e professionale.

Sapere quando fare una cosa e **quanto tempo occorre per farla** diventano due informazioni necessarie per **focalizzare le priorità** in modo da realizzare ciò che è **importante** prima che diventi **urgente**, imparando **a dire di no** e ad **evitare** ciò che riteniamo **inutile**.

All'interno della dimensione tempo noi **realizziamo la nostra vita**.

Il tempo può solo essere "allocato", possiamo agire solo **nel tempo presente**. Da come riusciamo a farlo dipenderà **l'equilibrio** del nostro vivere, **l'organizzazione** del nostro lavoro, **la realizzazione** dei nostri **obiettivi**.

CONTENUTI ANALITICI

- I "7 perché" sembra così difficile gestire il tempo
- **Esercitazione: se questo è l'effetto qual è la causa?**
- Puntualità è un fattore che si manifesta **NEL** tempo e **PER** il tempo
- **Esercitazione: più sì dirai più no farai!**
- Priorità per decidere cosa fare prima e dopo. L'obiettivo determina la rotta
- **I "9 ingredienti" dell'Obiettivo Ben Formato**
- Ci sono attività importanti e attività urgenti. Qual è la differenza?
- **Esercitazione: la Matrice delle Priorità**
- Le tre "P" dell'organizzazione: Prevedere, Pianificare, Programmare
- **Ridurre la Stanchezza Fisica e trasformare l'Ansia e lo Stress da negativi a positivi**

DURATA

Una giornata dalle 09.00 alle 13.00 e dalle 14.00 alle 16.30/17.00

SOAVE

Squadra Organizzata A Vincere Efficacemente

OBIETTIVI

Passare dal Valore del singolo alla squadra di Valore significa evolvere il gruppo per dar vita a squadre vincenti.

Il gruppo è la base concettuale e operativa della **futura squadra**.

Le persone, in quanto individui, presentano **significative caratteristiche di valore** che, se vengono ben integrate tra loro diventano quel **terreno fertile** dal quale possono nascere **squadre vincenti**.

La squadra, se ben gestita, **fa in modo che i suoi componenti** si sentano stimolati ad **esprimere** la loro **individualità**, la loro **energia** e **soggettività decisionale**. Queste opportunità comportamentali diventano sinergiche solo se **ben coordinate da una leadership autorevole**.

L'unicità di una squadra è determinata dalle **differenze che esistono** tra le persone che la compongono.

L'obiettivo di questa giornata è quello di **identificarle, chiarirle e trasformarle in punti di forza**.

CONTENUTI ANALITICI

- Le squadra: definizione e perché è da preferirsi al “gruppo”
- **Esercitazione: le cause che possono far perdere la squadra**
- Test in auto lettura: il tuo stile è più da gruppo o da squadra?
- **Restituzione dei risultati ed approfondimento comportamentale**
- **Cortometraggio “la regata”. I principi che “creano” la squadra**
- Plenaria insieme al docente su cosa si intenda per mind team
- La squadra aiuta i componenti a resistere e vincere nelle difficoltà
- **Esercitazione: “l'alchimia della sinergia”**
- Intervista al Vincente: giustizia – cultura degli alibi – ruoli – coerenza
- **Gli “ingredienti” per dar vita a squadre vincenti**

DURATA

Una giornata dalle 09.00 alle 13.00 e dalle 14.00 alle 16.30/17.00

PARLA

Presentazione, Ascolto, Riflessione, Loquacità, Azione

OBIETTIVI

Migliorare l'eloquio in meeting, congressi e riunioni.

L'**obiettivo** principale è quello di far sì che i partecipanti siano messi in condizione di **perfezionare la propria immagine** acquisendo le tecniche a loro più utili per **creare** uno **stile assertivo e coerente** sia col messaggio da trasmettere sia con il pubblico a cui ci si rivolge, **ottenendo così l'effetto desiderato**.

L'intervento formativo è stato studiato in modo da risultare fortemente **interattivo**, questo **permetterà** il giusto **coinvolgimento** favorendo, così, un **collegamento** immediato tra l'esperienza del partecipante e le situazioni vissute in aula.

CONTENUTI ANALITICI

- Esercitazione video registrata, della durata di 3/5 minuti su un argomento professionale scelto dal partecipante
- **Visione delle riprese e consegna di una scheda emozionale, preparata dal pubblico, ed una tecnica, preparata dal docente**
- Analisi ed approfondimenti del feedback ricevuto da ciascun discente
- **Su cosa serve concentrarsi nel progettare l'intervento**
- Il "mosaico" del parlare in pubblico
- **Chi è fra il pubblico cosa si domanda? E perché per noi è utile saperlo?**
- Come si diventa coinvolgenti?
- **Apertura - Corpo - Conclusione. Struttura semplice ma efficace**
- Come rimanere tranquilli di fronte al pubblico. Conoscenze e strategie
- **Tecniche per trasformare l'ansia da limitante a supportiva**
- Esercitazione video registrata, della durata di 3/5 minuti su un argomento professionale scelto dal partecipante
- **Visione delle riprese e verifica dei miglioramenti raggiunti**

DURATA E NUMERO DI PARTECIPANTI

Due giornate consecutive dalle 09.00 alle 13.00 e dalle 14.00 alle 16.30/17.00

Il numero dei partecipanti, **considerando il coinvolgimento emotivo prodotto da una didattica fortemente coinvolgente**, è contenuto in massimo 8 persone.

AUTOSTIMA

ATTITUDINE AL SUCCESSO E SERENITÀ PROFESSIONALE

OBIETTIVI

L'attitudine mentale è **una componente fondamentale che accomuna tutte le persone che nella vita riescono a realizzare** ciò che ritengono importante per loro, come persone **e come professionisti**.

L'autostima è un forte supporto psicologico che spesso nel corso della nostra crescita è stata in parte inibita da quella che chiamavano "timidezza".

Se l'autostima è in disequilibrio allora è possibile che questo ci faccia **vivere con alcuni "blocchi"** nei confronti della serenità personale e disinibizione relazionale.

Due tipi di comportamenti reattivi si possono innescano a questo punto: **la passività e l'aggressività**; comportamenti che in entrambi i casi potrebbero risultare poco funzionali per la tua crescita personale e accettazione professionale.

Questa giornata ha l'obiettivo di aiutarti a comprendere meglio come dar vita a dinamiche relazionali più efficaci per percorrere, con maggior soddisfazione, la strada **verso il tuo successo**.

CONTENUTI ANALITICI

- **Come si forma l'autostima**
- Differenze tra Sovrastima e Disistima
- **Ciò che è "vero" è anche "reale"?**
- Le emozioni: cosa sono, come si formano
- **Cos'è la timidezza, definizione e conseguenze comportamentali**
- Le 3 cause scatenanti del disequilibrio nell'autostima
- **Desensibilizzazione Psico-Fisica per potenziare l'autostima**
- Trasformare le emozioni negative
- **L'ancoraggio mentale**
- Trasformare l'ansia negativa in positiva.
- **Il potere delle parole**
- I 4 stimoli per avere successo

DURATA

Una giornata dalle 09.00 alle 13.00 e dalle 14.00 alle 16.30/17.00.