

Serata Monografica

Comunicazione Efficace

Spesso non riusciamo ad esprimere appieno e nel giusto modo ciò che vogliamo comunicare agli altri.

La cultura scolastica e quella aziendale attribuiscono maggiore importanza ai contenuti tecnici del messaggio, focalizzandosi in misura minore sulle modalità comunicative, privilegiano il "cosa si dice" piuttosto del "come si dice".

Questo causa carenze comunicative e di approccio con le altre persone, specie nel parlare in pubblico e l'incapacità di trasmettere non solo contenuti, ma anche e soprattutto coinvolgimento, emozioni e partecipazione.

Si evidenziano difficoltà quali:

- impaccio
- l'amnesia totale
- la balbuzie
- la mancanza di salvezza
- i sudori freddi
- un'eccessiva velocità

Comunicare in modo efficace significa saper gestire tutti quegli stati d'animo che molto spesso vanno ad influenzare la buona riuscita delle nostre prestazioni.

Significa inoltre capire, attraverso il tono di voce, i movimenti del corpo, la postura ciò che il nostro interlocutore desidera trasmetterci la comunicazione non verbale ed il linguaggio del corpo trasmettono molto di più delle parole.

29 Set 2010
Holiday Inn Hotel
uscita tang.le
Marghera

"Non
c'è nulla che
permetta ad un uomo
di aver successo nella
vita come la capacità
di comunicare"
H.Ford

OBIETTIVI DEL CORSO

L'obiettivo è quello di sviluppare le capacità che permettono di affrontare ogni tipo di situazione comunicativa. Migliorare, tramite tecniche di disinibizione oratoria, di controllo delle emozioni e delle paure, la capacità di parlare di fronte ad un gruppo, superando le barriere di natura psicologica e comunicativa, che impediscono di esprimersi liberamente.

CONTENUTI

- Affinare l'abilità di comunicazione padroneggiando il tono, il volume ed il timbro della voce, la gestualità, il contatto visivo, l'entusiasmo, la gestione dell'emotività.
- Analisi del profilo di chi ascolta, per risultare convincenti e coinvolgenti, suscitare l'interesse dei partecipanti in base ai loro bisogni ed alle loro caratteristiche.
- Organizzazione della comunicazione: creare la comunicazione in modo diretto e persuasivo.
- Fasi operative di un intervento in una riunione o di fronte ad un pubblico senza la necessità di leggere, utilizzo della mappa mentale nella preparazione ed organizzazione del discorso, gestione del materiale di supporto audio-visivo (filmati, diapositive, ...).
- Gestione psicologica del gruppo: creare un clima favorevole, stimolare una partecipazione attiva, gestire una riunione, le obiezioni e le situazioni problematiche.
- Gestione dell'autoimmagine attraverso la visualizzazione dinamica.
- La programmazione neuro linguistica nella comunicazione: visivo, auditivo, cenestesico.

Serata Monografica Atteggiamento Mentale Positivo

13 Ott 2010 - Hotel Holiday Inn

Uscita tang.le Marghera



*"Il futuro
appartiene a
coloro che credono
nella bellezza dei
propri sogni"*

Ogni istante della nostra vita ed ogni nostra azione sono guidati dai nostri pensieri: sta a noi fare in modo che questi originino azioni di successo.

Un atteggiamento mentale positivo non solo genera azioni positive, ma rende possibile trovare molte soluzioni ai problemi che quotidianamente ci si pongono di fronte.

Pensare in positivo non significa aspettarsi che tutto vada al proprio posto senza darsi da fare, significa invece porsi di fronte alla realtà, averne piena consapevolezza e accettarla per migliorarla, dandosi da fare. Non significa non riconoscere i difetti, le difficoltà, i dolori della vita, ma significa prenderne visione per superarli e vincerli.

OBIETTIVI DEL CORSO

Come il fabbro forgia il metallo, così noi possiamo plasmare la nostra vita, verso un'esistenza di successi e soddisfazioni.

Con un atteggiamento mentale positivo la mente funziona al meglio delle nostre capacità. Noi siamo programmati per la salute, la creatività, il benessere, il coraggio: adeguiamoci al programma che abbiamo in noi e lasciamolo agire liberamente.

Riempiendo la mente di pensieri positivi, quelli negativi non troveranno più spazio.

Si può imparare a premere i tasti giusti che proiettano in una nuova realtà, non priva di problemi e di ostacoli, ma ricca di soluzioni che trasformeranno i pensieri, le azioni e soprattutto i risultati.

CONTENUTI

- come i pensieri influenzano i risultati
- atteggiamento mentale e successo
- come cambiare atteggiamento
- le neuro associazioni

10 Nov 2010

Holiday Inn Hotel
uscita tang.le
Marghera

Serata Monografica Leader & Leadership

Leader è colui che, oltre a condurre altri, sa in primis condurre sé stesso.
Noi crediamo che sia propria la capacità di condurre al meglio sé stessi che affascina gli altri al punto da essere seguiti perché stimati e spesso amati.
Il leader è un protagonista attivo e non uno spettatore passivo.
Per condurre gli altri è necessario saper trascinare e motivare sé stessi.
Così come nessuno nasce direttore d'orchestra, nessuno nasce leader.
Il carattere, la personalità e la leadership possono essere stimolati.

"Leader è colui che sa creare un mondo al quale gli altri piacerebbe appartenere!"



OBIETTIVI

IL corso si prefigge l'obiettivo di fornire gli strumenti ed acquisire la leadership su se stessi, come salire sul ponte di comando e sapersi condurre verso il raggiungimento dei propri obiettivi incrementando fiducia in sé stessi ed autostima.

L'abilità di coinvolgere se stessi, di affrontare sfide, di superare ostacoli, limiti e condizionamenti è il primo passo che è necessario compiere per essere un leader.

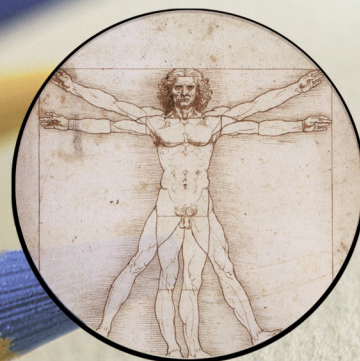
Il passo successivo è acquisire conoscenza, strumenti e comportamenti che riguardano gli stili di leadership nella conduzione di un team.

PROGRAMMA E CONTENUTI

- il seme del successo
- differenza fra autorità e leadership
- differenza fra leader e manager
- attributi del leader
- come sviluppare il carisma
- la vision e la mission

Serata Monografica Creatività

*"L'immaginazione
è più importante
che il sapere"*
A.Einstein



Il cervello è suddiviso in due emisferi, quello sinistro dove risiedono logica, razionalità e calcolo e quello destro, dove troviamo creatività, sogni ed emozioni.

Le persone non utilizzano entrambi gli emisferi, influenzati anche dall'ambiente, dalla cultura, dalle origini, dal sesso.

Provate a pensare a quale dei due emisferi utilizzate di più? Siete più creativi o più razionali?

OBIETTIVI DEL CORSO

Le più grandi invenzioni sono nate da grandi sogni, i più grandi inventori hanno saputo usare entrambi gli emisferi, trasformando un sogno, elaborato dalla creatività in oggetti concreti con l'aiuto di calcolo e razionalità.

I bambini sono estremamente creativi ma tempo e ambiente rendono metodici e abitudinari.

L'abitudine porta a trovare le solite soluzioni a nuovi problemi e ad ottenere i soliti risultati.

L'obiettivo del corso di creatività è quello di portare le persone a riscoprire il bambino che giace in ognuno, stimolando l'utilizzo dell'emisfero destro per trovare soluzioni e idee nuove, utili per raggiungere le proprie mete, i propri obiettivi, i propri sogni.

CONTENUTI

- l'emisfero creativo
- alla scoperta del bimbo interiore
- i ladri di creatività
- il metodo PAPSA
- i sei cappelli per pensare

Serata Monografica Comunicazione Persuasiva

Vendere, vendere, vendere..
sembrano le parole di un direttore vendite che, rivolgendosi alla rete commerciale li esorta a raggiungere il famigerato budget. Ognuno di noi vende sempre qualcosa, quanto meno se stesso. Vendiamo quando proponiamo delle idee, una soluzione, vendiamo ad un colloquio di lavoro, vendiamo la materia e il know how per cui siamo preparati.

Il risultato in questi ed altri ambiti è correlato alla capacità di avere una comunicazione persuasiva e convincente. Uno dei padri del marketing, Teodor Levitt, affermò: " quando un essere umano apre la bocca , è per vendere qualcosa a qualcun altro".

*"Che cos'è
l'entusiasmo
se non l'evidente
misura delle proprie
convinzioni?"*

OBIETTIVI DEL CORSO

Questo seminario va oltre alle semplici strategie di vendita. L'obiettivo è quello di conoscere e padroneggiare i meccanismi che rendono efficaci le transazioni comunicative e comprendere inoltre come essere incisivi, avendo presente un obiettivo da raggiungere.

"Psicologia della vendita" offre strumenti per comprendere i bisogni e i comportamenti.

Una delle abilità per essere competitivi nel mercato è quella di rendere efficace il modo di presentare idee, opinioni e proposte.

Il corso di propone di spiegare come creare gli stati d'animo giusti nei nostri interlocutori, come trattare divergenze e obiezioni, come ottenere il consenso e l'approvazione.

CONTENUTI

- la comunicazione a due sensi
- due tipi di vendita
- l'atteggiamento e l'entusiasmo
- modelli di vendita
- come gestire le obiezioni

Serata Monografica Time Management

“La miglior preparazione per domani è fare il tuo meglio oggi”



“Il tempo è denaro!” Zio Paperone è solito ripetere questa frase.

La capacità di sapere usare, dosare, pianificare e sfruttare il tempo, crea gran parte delle differenze nel raggiungimento di risultati ed obiettivi

Il corso di Time Management fornisce gli strumenti e le strategie che consentono di gestire al meglio questa preziosa risorsa che spesso scarseggia.

Sprecare tempo genera stress, sensi di colpa e frustrazioni.

Agire senza avere in mente un metodo preciso, ma solo una vaga idea, fa dipendere le azioni dal caso, portando al fallimento dell'obiettivo.

OBIETTIVI DEL CORSO

Seneca scrisse: “non esiste vento favorevole per il marinaio che non ha né rotta né meta”.

Le persone di successo che raggiungono nella loro vita obiettivi importanti hanno chiare le mete e le strategie da utilizzare, credono nell'obiettivo e sono animati da passione per ciò che fanno. Il corso si propone di insegnarti a fare altrettanto, individuando la rotta da seguire attraverso l'analisi dei bisogni e degli obiettivi personali e professionali.

Imparando a gestire e pianificare il tempo è possibile vagliare tutti quei traguardi che ci prefiggiamo e che spesso non raggiungiamo.

CONTENUTI

- ottimizzazione dei tempi
- come classificare gli obiettivi
- come pianificare un obiettivo
- daily planning
- obiettivi, valori e bisogni umani
- la ruota della vita