

## **CATALOGO CORSI 2015**

### **AREA: "GESTIRE E POTENZIARE SE STESSI"**

I corsi, condotti da docenti qualificati e per un numero massimo di 10 persone, sono rivolti allo sviluppo competenze personali, per aumentare l'autostima, l'empowerment, l'autorealizzazione e la leadership. Il miglioramento personale e del proprio modo di comunicare si diffonde negli ambiti privati e lavorativi, aumentando le performance e diminuendo lo stress e le pressioni quotidiane

- 1. SUPERARE LE RESISTENZE E LE PAURE. TECNICHE DI EMPOWERMENT E DI IDENTIFICAZIONE DEGLI OBIETTIVI PERSONALI**
- 2. GESTIONE DELLO STRESS E DEI CONFLITTI: MEDIARE E INCONTRARE SE STESSI E L'ALTRO**
- 3. PARLARE IN PUBBLICO: TECNICHE E MODALITÀ**
- 4. PERSUASIONE E NEGOZIAZIONE: LA P.N.L. COME CHIAVE DI UNA COMUNICAZIONE SEMPRE EFFICACE**
- 5. LA COMUNICAZIONE AZIENDALE E PERSONALE: UN PERCORSO PARALLELO**
- 6. DUE STRUMENTI PREZIOSI: AUTOSTIMA E LEADERSHIP**
- 7. INTELLIGENZA EMOTIVA: QUANDO LE EMOZIONI PORTANO ALL'AZIONE**
- 8. IMMAGINE PERSONALE, PERSONAL BRANDING E BON TON MULTICULTURALE**
- 9. PRESENTATIONS AND NEGOTIATIONS: SALES IN INTERNATIONAL CONTESTS**



## **CORSO: SUPERARE LE RESISTENZE E LE PAURE. TECNICHE DI EMPOWERMENT E DI IDENTIFICAZIONE DEGLI OBIETTIVI PERSONALI**

### **Abstract e obiettivi del corso**

Come riconoscere e trasformare l'emozione della paura in autorealizzazione; una riflessione su cosa siano le resistenze e su come, proprio attraverso di esse, poter tracciare un percorso di crescita personale.

### **Durata:**

2 giorni (16 ore) sabato e domenica

### **Orario**

9-13 / 14-18

### **Costi:**

200 euro

---

## **CORSO: GESTIONE DELLO STRESS E DEI CONFLITTI-MEDIARE ED INCONTRARE SE STESSI E L'ALTRO**

### **Abstract e obiettivi del corso**

Spesso stress e conflitto sono correlate. Per questo abbiamo pensato ad un corso-laboratorio che si propone, attraverso giochi, casi pratici, test ad analizzare cos'è e come si genera lo stress e come influenza il conflitto.

Analizzeremo le tecniche di risoluzione dei problemi, dalle strategie di negoziazione alle pratiche di mediazione.

### **Durata:**

2 giorni (16 ore) sabato e domenica

### **Orario:**

9-13 / 14-18

### **Costi:**

200 euro

---

## **CORSO: PARLARE IN PUBBLICO-TECNICHE E MODALITÀ**

### **Abstract e obiettivi del corso**

Parlare in pubblico può costituire un blocco. Questo è un corso pratico, con esercizi e simulazioni per acquisire abilità e competenze utili a potenziare le proprie capacità comunicative.

### **Durata:**

2 giorni (16 ore) sabato e domenica

### **Orario:**

9-13 / 14-18

### **Costi:**

200 euro

## **CORSO: PERSUASIONE: LA P.N.L COME CHIAVE DI UNA COMUNICAZIONE SEMPRE EFFICACE.**

### **Abstract e obiettivi del corso**

La capacità di persuadere è una competenza molto utile in tutti i settori della vita. La P.N.L. ci insegna delle tecniche che rendono impossibile convincere chi non vuole essere persuaso.

### **Durata:**

2 giorni (16 ore) sabato e domenica

### **Orario:**

9-13 / 14-18

### **Costi:**

200 euro

---

## **CORSO: LA COMUNICAZIONE AZIENDALE E PERSONALE: UN PERCORSO PARALLELO**

### **Abstract e obiettivi del corso**

L'obiettivo del corso è l'acquisizione di strategie e tecniche nel campo della comunicazione a 360°. Impareremo come utilizzare la comunicazione con efficacia, ad osservare gli altri per imparare dal loro comportamento e a saper organizzare il pensiero e tradurlo con chiarezza della comunicazione scritta e verbale.

### **Durata:**

2 giorni (16 ore) sabato e domenica

### **Orario:**

9-13 / 14-18

### **Costi:**

250 euro

---

## **CORSO: DUE STRUMENTI PREZIOSI: AUTOSTIMA E LEADERSHIP**

### **Abstract e obiettivi del corso**

Prendere il timone della propria vita si può! Il corso di autostima e leadership ti offre un'opportunità di crescita personale attraverso le più aggiornate strategie di miglioramento per ottenere i risultati che desideri.

### **Durata:**

2 giorni (16 ore) sabato e domenica

### **Orario:**

9-13 / 14-18

### **Costi:**

250 euro

## **CORSO: INTELLIGENZA EMOTIVA: QUANDO LE EMOZIONI PORTANO ALL'AZIONE**

### **Abstract e obiettivi del corso**

Il corso fornisce le principali conoscenze e di sviluppa le competenze pratiche, per avere:

Al termine del percorso formativo i partecipanti saranno in grado di:

- una piena consapevolezza di sé;
- una buona gestione delle proprie emozioni;
- automotivazione e una buona gestione relazionale;

### **Durata:**

2 giorni (16 ore) sabato e domenica

### **Orario:**

9-13 / 14-18

### **Costi:**

250 euro

---

## **AREA "GESTIRE IL TEAM E LE VENDITE"**

I corsi di quest'area sono orientati a sviluppare la leadership, la coesione del team, la gestione del conflitto, le tecniche di vendita e di promozione del prodotto

Idonei per promoters, hostess, stewards e team leaders

### **PERCORSI FORMATIVI:**

1. IL TEAM LEADING E LE COMPETENZE PER UNA FIGURA SPECIALISTICA
2. IL COACHING COME ENERGIA VITALE DEL TEAM
3. IDENTITÀ AZIENDALE: PROMUOVERE L'IMMAGINE DELL'AZIENDA, DEL PRODOTTO E DELLO SPIRITO AZIENDALE

## **CORSO: IL TEAM LEADING E LE COMPETENZE PER UNA FIGURA SPECIALISTICA**

### **Abstract e obiettivi del corso**

Il successo di un servizio clienti è imparare la gestione quotidiana e sistematica delle attività che ruotano intorno al servizio stesso. La motivazione e la fiducia dei collaboratori è essenziale in questo processo. I responsabili hanno il compito di "fare gruppo" e dare senso ai ruoli e ai compiti dei propri collaboratori. Questo corso permette di acquisire competenze tecniche strumenti preziosi per accompagnare il team nel cammino verso una performance collettiva e individuale

### **Durata:**

2 giorni (16 ore) sabato e domenica

### **Orario:**

9-13 / 14-18

### **Costi:**

250 euro

## **CORSO: IL COACHING COME ENERGIA VITALE DEL TEAM**

### **Abstract e obiettivi del corso**

Il team coaching un percorso finalizzato a migliorare le performance di un gruppo, la comunicazione tra i suoi membri e in generale la qualità della vita. Si rivolge a team aziendali o di qualsiasi altro genere e può essere utilizzato in diverse circostanze, avvalendosi anche di metodologie esperienziali.

### **Durata:**

2 giorni (16 ore) sabato e domenica

### **Orario:**

9-13 / 14-18

### **Costi:**

200 euro

## **CORSO: IDENTITÀ AZIENDALE - PROMUOVERE L'IMMAGINE DELL'AZIENDA, DEL PRODOTTO E DELLO SPIRITO AZIENDALE.**

### **Abstract e obiettivi del corso**

Presentare l'azienda o il prodotto sono attività centrali dell'esperienza professionale di ognuno di noi: incontrare clienti, partner e fornitori, essere presenti a fiere, convegni o seminari... In queste situazioni non sempre le persone hanno chiaro come si possa valorizzare ciò che si fa, ciò che si è, ciò che si sa. Non basta mettere insieme le informazioni per farsi ascoltare e ricordare; una presentazione efficace ha bisogno di tecnica, di emozione, di abilità e di direzione. Il corso aiuta la persona a ristrutturare la propria capacità di comunicare e a potenziare gli strumenti di cui dispone per essere in grado di stimolare l'interesse e la condivisione in chi ascolta.

### **Durata:**

2 giorni (16 ore) sabato e domenica

### **Orario:**

9-13 / 14-18

### **Costi:**

250 euro

---

## **CORSO: IMMAGINE PERSONALE, PERSONAL BRANDING E BON TON MULTICULTURALE**



### **Abstract e obiettivi del corso**

È un corso davvero completo. Articolato in **5 moduli monotematici** con orario 9-13/14-18.

- Come parlare in pubblico efficacemente
- L'importanza dell'immagine personale e della postura
  - Il galateo della comunicazione scritta
    - L'arte di ricevere
    - Il passaporto del galateo

Si tratta di un vero e proprio approfondimento di quelle "tecniche di comportamento" che, dalla dizione al galateo della tavola, aiutano a **sentirsi sempre a proprio agio con gli altri, preparati ed efficienti in ogni momento della propria vita**

### **Durata:**

3 giorni (16 ore) sabato e domenica

### **Orario:**

9-13 / 14-18

### **Costi:**

350 euro

### **PROGRAMMA:**

#### **PRIMO MODULO**

##### **COME PARLARE IN PUBBLICO EFFICACEMENTE E CON SICUREZZA**

- Competenze relazionali e di comunicazione d'impresa
- La comunicazione negoziale e il Problem Solving
- Le dinamiche di gruppo e le relazioni interpersonali
- L'ascolto attivo: la chiave per una comunicazione di successo
- P.N.L.: a) entrare in rapporto con se stessi e gli altri
  - b) guida e ricalco per con-vincere
- Public Speaking: tecniche per comunicare in pubblico
- La comunicazione non verbale: leggere gli altri
- Esercitazioni pratiche e simulazioni in gruppo

#### **SECONDO MODULO**

##### **L'IMPORTANZA DELL'IMMAGINE PERSONALE E DELLA POSTURA**

- Presentazione ed introduzione all'Analisi Cromatica
- Identificare i colori che rendono più incisiva la nostra immagine (colori "amici") – test cromatico
- Forme del viso e silhouettes; come armonizzare i tratti somatici e scegliere i capi di abbigliamento alla propria figura

- Studio della figura dei partecipanti e corretta postura
- Creare un guardaroba in funzione delle reali necessità d'immagine – Riuso abiti ed accessori per un guardaroba “low cost” anticrisi
- Sapersi muovere con eleganza in ogni circostanza e ambito

### **TERZO MODULO**

#### **IL GALATEO DELLA COMUNICAZIONE SCRITTA INTERNAZIONALE**

- **I segreti della comunicazione scritta:**

la lettera cartacea

‘Netiquette’: il galateo in rete

Il sito internet (come farsi odiare da chi naviga) ed il cv

- **Esempi concreti di comunicazione scritta e visuale**

auguri

omaggi (scelta e comunicazione)

ringraziamenti

### **QUARTO MODULO**

#### **L'ARTE DI RICEVERE**

#### **IL GALATEO DELLA RICEZIONE E LE PUBBLICHE RELAZIONI**

Gestire le pubbliche relazioni è una strategia vincente per tutti coloro che vogliono farsi conoscere ed aumentare i propri contatti professionali

#### **Contenuti:**

- saluti e presentazioni, la perfetta “prima impressione”
- organizzare un evento o colazione di lavoro
- ricevere un ospite
- come fronteggiare un'obiezione

### **QUINTO MODULO**

#### **IL PASSAPORTO DEL GALATEO**

#### **GESTIRE LE RELAZIONI CON PERSONE STRANIERE ALL'ESTERO O IN ITALIA.**

Ogni cultura ha infatti un universo di gesti convenzionali, metafore, modi di dire e atteggiamenti a cui fare riferimento. Ed è facile, per chi non li conosce, cadere in gaffes involontarie. Il modulo aiuta a penetrare in questo universo per impostare bene i rapporti con i clienti stranieri, ma anche per muoversi in perfetto agio all'estero.

#### **Contenuti**

- Gestire l'accoglienza di un cliente straniero
- Conoscere usi e costumi dei Paesi stranieri
- Evitare gaffes e fraintendimenti
- Oltre le parole: imparare ad interpretare i gesti
- Sapersi muovere in un Paese straniero

