

# ADAMO & EVA

## SCHEMA PRODOTTO

Sei convinto che uomini e donne vengano da pianeti differenti?  
Hai mai avuto l'impressione che uomini e donne parlino con due lingue diverse?  
Quante volte hai pensato "uomini (nel caso tu sia una donna) o donne (nel caso tu sia un uomo) siete tutti/tutte uguali???"



Le generalizzazioni sulla differenza tra uomini e donne sono da millenni l'argomento preferito di scrittori, comici, filosofi, biologi ecc.... qualcuna esaltandone le doti di una o dell'altra cerchia, qualcun'altra invece accentuando quei difettucci che anche se divertenti risultano avere una punta di amaro.

Dai, è innegabile, uomini e donne parlano lingue, anche se simili, per certi versi differenti. È un po' come se venissero dallo stesso universo ma da pianeti differenti. Pianeti che hanno poi un ecosistema tutto loro, con satelliti e microcosmi annessi.

Nella vita privata come in quella professionale ci sono spesso però equivoci legati un po' ai pregiudizi, un po' alla nostra non-comprensione dell'altro sesso, che generano malumori e incomprensioni che rischiano di sfociare in vere e proprie catastrofi relazionali. Perché tutto ciò? Finché non conosciamo il piccolo ecosistema di ogni pianeta differente dal nostro ci risulterà difficile comprenderne i meccanismi... "Ricordatevi che con questa storia del 'siamo troppo diversi per stare assieme' oggi non avremmo il vitello tonnato."



### OBIETTIVO

In questo seminario di approfondimento si vedranno le differenze comunicative che accomunano le donne e gli uomini, ma che spesso generano una serie infinita di malintesi. Con l'obiettivo di mettere in luce come è più facile avvicinarsi all'altro sesso, verranno mostrate dapprima le differenze biologiche per mettere luce sulle differenti prospettive comunicative/relazionali. Il fine è quello di dare ad entrambi (uomini e donne) le chiavi di lettura dell'altro pianeta, ma anche del proprio.



### COSA IMPARERAI

I partecipanti potranno:

- ✓ scoprire cosa c'è dietro al modo di pensare Maschile/Femminile;
- ✓ imparare in che modo è più facile comunicare con Uomini e Donne;
- ✓ apprendere come, le differenze biologiche, influenzano le diverse necessità di Uomini e Donne e, quindi, come comprenderle correttamente.



### DURATA

Il seminario è di mezza giornata e viene presentato due volte durante l'anno accademico. Una mezza giornata è riservata a SOLE Donne e una mezza giornata è riservata per SOLI Uomini.



### A CHI È RIVOLTO

Il corso Adamo & Eva è rivolto a tutti coloro che vogliono scoprire come mai uomini e donne comunicano in modo diverso, sia 'a casa' come a lavoro. Un seminario caldamente consigliato a coloro che hanno a che fare con il pubblico, clienti e sono i centri nodali dell'azienda, ma anche a chi vuole approfondire l'argomento nella propria vita personale.

# BUSINESS GOT TALENT

## SCHEMA PRODOTTO



Ti capita di pensare che i collaboratori oggi non siano più quelli di una volta?  
Ti succede di assumere del personale e ad un certo punto questo se ne va lasciandoti in difficoltà?  
Hai mai inserito qualcuno nella tua azienda che poi si è rivelato una delusione?

Oggi il mondo del lavoro ha una prospettiva decisamente più articolata di un tempo... e se in passato ci si poteva permettere di 'sbagliare' nell'individuare le risorse umane necessarie all'azienda, oggi, dati i tempi e la bassa tolleranza all'errore che il mercato ci impone, non è più così.

Spesso ci si affida alle referenze o all'istinto nell'individuare i futuri collaboratori ed è in questi casi che spesso si resta delusi o ancora peggio, c'è uno scotto da pagare.

È vero, è diventato sempre più difficile rintracciare validi collaboratori, ma questo non dipende dal fatto che le persone non siano più quelle di un tempo, bensì dal fatto che non si conoscano le regole del 'gioco'. Saper trovare le persone 'giuste' da mettere nel in cui ci servono è un'attività tanto fondamentale quanto delicata, il trucco prima di tutto sta nel conoscere i meccanismi di una selezione 'corretta'. Se ci si vuole affidare solo all'intuito si ha il 50% di probabilità di scegliere correttamente, mentre se si ci affida a qualche strumento di valutazione che ci da qualche parametro in più la percentuale aumenta esponenzialmente.



### OBIETTIVO

Il corso BUSINESS GOT TALENT consegna nelle mani di chi ha la necessità di trovare validi collaboratori, le istruzioni d'uso ... un po' come una sorta di 'consigli per gli acquisti' ai consumatori. Il fine è dare gli strumenti necessari a valutare correttamente chi si ha di fronte, evitando il più possibile quegli abbagli che dipendono più dall'incapacità di valutare le cose per quelle che sono, più che per l'abilità di vendersi bene di ciò che ci sta di fronte.



### COSA IMPARERAI

Si impara a:

- ✓ conoscere i canali di ricerca più utilizzati oggi, apprendendone potenzialità e modalità d'impiego,
- ✓ tenere colloqui di selezione volti a conoscere il più possibile i candidati prima di inserirli in azienda.
- ✓ determinare, prima dell'inserimento in azienda, l'investimento necessario a rendere le persone produttive,
- ✓ misurare preventivamente capacità e attitudini.
- ✓ 'riconoscere' le potenzialità dei candidati in modo che possa individuare i talenti delle persone per poterle impiegare nel modo corretto.

"Ognuno è un genio, ma se si giudica un pesce dalla sua abilità di arrampicarsi sugli alberi, lui passerà tutta la sua vita a crederci stupido. - Albert Einstein".



### DURATA

Il corso si suddivide in due giornate consecutive dedicate alla conoscenza teorica del processo di selezione e di una terza, di norma a distanza di qualche settimana, volta alla pratica delle principali attività, screening e colloquio di selezione.



### A CHI È RIVOLTO

A tutti i Titolari, Responsabili Risorse Umane e a chi, insomma, in azienda si occupa di reperire ed inserire Risorse Umane.

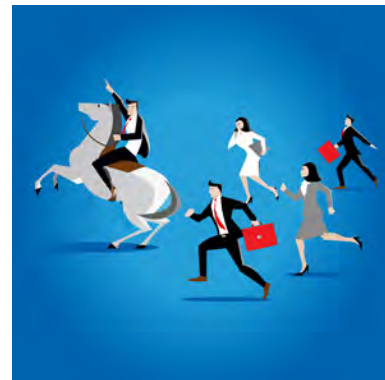
# CAVALLO & LEADERSHIP

## SCHEMA PRODOTTO

Ti è mai capitato di dare una direttiva aziendale e che questa venga letteralmente ignorata dai tuoi collaboratori?

Ti sei mai chiesto perchè, nonostante tutti i tuoi sforzi per portare il gruppo di lavoro ad un risultato, puntualmente qualcosa non va per il verso giusto?

Hai notato che ci sono persone che riescono ad essere dei punti di riferimento del gruppo al posto tuo?



La sopravvivenza del cavallo dipende dalla sua capacità adattarsi all'ambiente e di effettuare valutazioni rapide e precise sulle opportunità e minacce del contesto in cui vive. Essendo animali da fuga, i cavalli sono in grado di riconoscere subito chi hanno davanti; e leggere sapientemente ogni messaggio non-verbale, mostrandoci come attraverso uno specchio la nostra vera identità. Sono capaci di cogliere se c'è incongruenza tra le nostre azioni e le nostre emozioni, fornendoci un feedback chiaro ed oggettivo sul nostro modo di relazionarci. Grazie al loro linguaggio fatto di gesti chiari e definiti, i cavalli stabiliscono ruoli, responsabilità e compiti all'interno del branco, un po' come accade in azienda.

Il corso si basa sul metodo della doma dolce, creato da Monty Roberts e applicato al modello di formazione esperienziale di David Kolb. Attraverso l'interazione con il cavallo i partecipanti potranno sperimentare sul campo le proprie abilità. La tecnica di Monty Roberts pone le sue radici sul principio che "È meglio convincere un cavallo a fare spontaneamente ciò che gli si chiede piuttosto che costringerlo". Il risultato è una concreta collaborazione che consente di portare la performance del cavallo ai suoi livelli massimi, anziché entro i confini e le barriere dell'obbedienza.



### OBIETTIVO

Questo progetto si pone l'obiettivo di consentire ai partecipanti di sperimentare se stessi per acquisire consapevolezza sul proprio modo di relazionarsi con gli altri. Grazie ad esercizi pratici, accompagnati da una istruttrice competente, si avrà la possibilità di identificare il proprio stile di leadership attraverso la relazione che si instaurerà con il cavallo durante la prova pratica. Questo farà sì che si possano avere spunti per comprendere quali attitudini personali sono da migliorare e quali da sviluppare. Infine si potrà prendere consapevolezza sulla propria comunicazione non verbale e del ruolo che le emozioni ricopre nei momenti di stress.



### COSA IMPARERAI

I partecipanti impareranno:

- ✓ a relazionarsi con il cavallo e ad influenzare il suo comportamento al fine di ottenere da esso una migliore risposta;
- ✓ scoprire, attraverso esercizi pratici, qual'è la nostra naturale leadership rispetto agli altri;
- ✓ prendere consapevolezza delle proprie qualità personali necessarie per interagire con successo e guidare gli altri.



### DURATA

Il corso si svolge in mezza giornata in modalità interaziendale all'interno di un maneggio



### A CHI È RIVOLTO

A tutti i Titolari e i Responsabili che gestiscono risorse umane.

# CORSO COLLABORATORI

## SCHEMA PRODOTTO



Ti capita di pensare che i collaboratori oggi non siano più quelli di una volta?  
Hai difficoltà a farti comprendere dai tuoi collaboratori?  
Ti saltano i nervi quando parli con i tuoi collaboratori?

Oggi la gestione della forza lavoro di un'azienda ha una prospettiva decisamente più articolata rispetto ad un tempo... lo sentiamo dire in continuazione. Non sempre le riforme in materia di regolamentazione lavorativa vanno incontro alle necessità dei soggetti coinvolti, sia che essi siano titolari e/o collaboratori. Spesso, infatti, tendono ad allontanare due mondi che, per differente natura, hanno già notevoli difficoltà all'incontro.

Non è di fatto difficile svolgere un lavoro. La difficoltà sta nel farlo con altre persone, che sono per la maggior parte diverse da noi. Non ci sono cattivi titolari, cattivi colleghi o cattivi collaboratori. Ci sono solo persone che parlano lingue differenti e che non conoscono il modo di interpretare il linguaggio altrui. Titolari e collaboratori hanno infatti lo stesso scopo: l'imprenditore vuole raggiungere una crescita per la propria azienda e il collaboratore vuole crescere e realizzarsi attraverso il lavoro che svolge. Perché allora non insegnare il "collaboratese" ai titolari e l'"imprenditorese" ai collaboratori? Questo percorso nasce proprio per dare risposta a questa esigenza.



### OBIETTIVO

Il corso COLLABORATORI si prefigge l'obiettivo di dare ai collaboratori che vi partecipano la consapevolezza dell'importanza del buon operato di ciascuna risorsa che compone un'azienda. Dando loro valore, infatti, è più semplice far vedere il punto di vista dell'imprenditore e di chi li deve gestire. In questo corso inoltre si vuole risvegliare i talenti dei partecipanti al fine di poterli usufruire per il proprio benessere e per quello delle persone che con essi condividono l'ambiente di lavoro e sociale. "Una cosa è avere talento. È un'altra cosa scoprire come usarlo. – Roger Miller".



### COSA IMPARERAI

I collaboratori che parteciperanno a questo percorso impareranno:

- ✓ a relazionarsi efficacemente con i propri responsabili;
- ✓ le tecniche per essere parte integrante di gruppi di lavoro motivati e orientati ai risultati e a saper gestire efficacemente quei conflitti che danneggiano la produttività aziendale;
- ✓ impareranno a gestire la propria produttività professionale, secondo gli obiettivi necessari al bene dell'azienda e a focalizzarsi sul proprio miglioramento contribuendo in maniera attiva al raggiungimento degli obiettivi condivisi.



### DURATA

Il corso si suddivide in 4 giornate non consecutive, ridistribuite con cadenza mensile all'interno del calendario formativo.

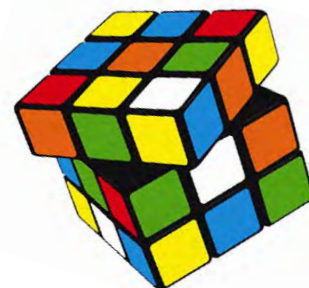


### A CHI È RIVOLTO

A tutte le Risorse Umane che gravitano attorno all'azienda, collaboratori, dipendenti, lavoratori occasionali che non gestiscano altre persone (per i quali è più indicato il percorso per Responsabili).

# CUBO DI RUBIK

## SCHEDA PRODOTTO



Ti è mai capitato di pensare durante un corso di pensare che il concetto fosse davvero interessante ma non riuscire a trasformarlo in pratica?

Ti piacerebbe che i tuoi collaboratori dopo la fase di apprendimento passassero all'azione per migliorare i loro risultati aziendali?

Ti piacerebbe lavorare in azienda con persone che portano soluzioni e non problemi?

Il titolo di questo percorso parla chiaro nessun problema è irrisolvibile se conosciamo le regole per risolverlo. Percorrere la strada dell'abilità significa imparare e applicare velocemente e per farlo bisogna esercitarsi tanto. La legge dell'esercizio afferma che le cose ripetute più spesso sono ricordate meglio e meglio eseguite. Ciò sta alla base dell'addestramento e della pratica.



### OBIETTIVO

Durante questi incontri verranno approfonditi tutti i concetti del corso collaboratori attraverso esercizi pratici e verifiche in modo tale che l'investimento della formazione produca nuove procedure stabili in azienda.



### COSA IMPARERAI

- ✓ chiariremo il vero significato delle parole per ottenere più' comprensione verso le dinamiche aziendali;
- ✓ si analizzeranno quali sono i risultati attesi nei vari ruoli aziendali e, a fine esercizio, viene steso il programma di azioni per raggiungere gli obiettivi che ogni ruolo richiede;
- ✓ si analizzeranno le differenti attitudini comunicative dei partecipanti scoprendo i modi corretti per far arrivare i messaggi a differenti stili comunicativi;
- ✓ si svilupperà il Problem Solving con esercizi pratici per allenare questo atteggiamento;
- ✓ comprensione e applicazione dei fondamentali della gestione del tempo;
- ✓ approfondimenti su come stare bene in azienda attraverso la scoperta e la capacità di prendere accordi.



### DURATA

Il corso completo prevede 8 incontri di 4 ore ciascuno con cadenza mensile, ma si possono frequentare anche le singole lezioni che si tengono in modalità interaziendale.

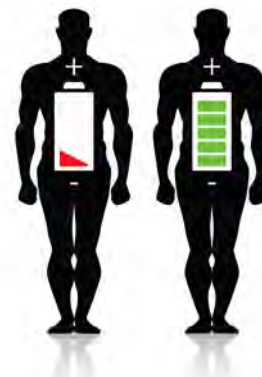


### A CHI È RIVOLTO

Tutti i collaboratori dell'azienda .

# ELAN VITAL

## SCHEDA PRODOTTO



Ti è mai successo di arrivare al punto di sentirti così scarico e con così poca voglia di lavorare da non voler quasi entrare nel tuo ufficio?

Ti sei mai chiesto perché, quando vivi per lungo tempo sotto pressione, arrivi al punto di non volerti alzare al mattino?

Ti sei mai chiesto dove sia finita la carica e l'adrenalina che avevi quando hai avviato la tua attività?

Il mondo appartiene a quelli che hanno la maggiore energia.

Il successo di un individuo dipende esclusivamente dalla sua capacità di produrre energia positiva, di alimentare la sua forza vitale che lo condurrà inevitabilmente a scegliere tutte le strade necessarie per il suo successo.

E' facile immaginare che, ad ognuno di noi, siano capitati dei momenti in cui le cose sono andate storte e che, per questi eventi, abbiamo perso la nostra energia vitale, la nostra "elan vital". Ebbene, è proprio in questi momenti che noi FALLIAMO. Falliamo perché la demotivazione ci fa erodere l'unica cosa che abbiamo di valore, la nostra forza vitale. In ambito aziendale questo è riconducibile ad una doppia cifra in termini di UTILI.

Tutti hanno rinchiusa dentro di sé dell'energia. Il fatto è che non siamo molto bravi a tirarla fuori. In questo seminario verrà affrontato questo tema.



### OBIETTIVO

Il corso Elan Vital si ripropone di aiutare le persone a ritrovare quell'energia che si era spenta.

Energia è la capacità di un sistema di modificare lo stato di un altro sistema con il quale interagisce. Ecco perché in ambito aziendale è fondamentale creare energia positiva: per allineare i reparti e le persone che li compongono.



### COSA IMPARERAI

- ✓ Comprendere gli indicatori per metterti in guardia di fronte ad una possibile demotivazione;
- ✓ Come gestire le persone demotivate in azienda;
- ✓ Quantificare la tua energia vitale e la perdita di questa;
- ✓ Quali sono le azioni che ti portano a diventare meno efficace nella vita.



### DURATA

E' il seminario di chiusura dell'anno accademico di Business Channel e ha la durata di una sola giornata, in modalità interaziendale.



### A CHI È RIVOLTO

Il seminario Elan Vital è rivolto a Titolari e Manager che vogliono dare una sferzata alla loro motivazione e a quella delle persone che gestiscono.

# EMOTIONAL WORK

## SCHEMA PRODOTTO



Ti sei mai sentito scarico e poco motivato senza sapere perchè e come recuperare energia?

Ti sei mai chiesto di come la tua demotivazione influenzi negativamente il tuo lavoro e le persone che sono accanto a te?

Ti è mai successo di voler esprimere un sentimento o un riconoscimento e non riuscire a farlo come avresti desiderato?

Il programma giornaliero è molto stretto, per far sì che i tempi siano produttivi al massimo.

Lo scopo di ogni frazione di formazione è l'apprendimento sociale ai tre livelli della conoscenza: mentale – psichico/emozionale – comportamentale/relazionale.

I tre livelli sono unificati e potenziati della comunicazione, sia espressiva che partecipativa, da parte di tutti i presenti.

Ma questi tre livelli, in ogni caso, non bastano. Occorre che si aggiunga l'interiorizzazione dell'apprendimento. Ciò si verifica solo e nella misura in cui ognuno trova il senso oggettivo di ciò che apprende e lo porta dentro come ragione e stile di vita.

Diventa quindi essenziale il confronto tra i partecipanti e presenti.

Di qui i laboratori, gli esercizi, i brain storming e le valutazioni di ritorno.

Ogni partecipante al termine della giornata può e deve essere consapevole del percorso fatto per farlo diventare come proprio curriculum, annotare le competenze immediate prodotte con l'apprendimento e avviare l'applicazione, con controllo e misure da applicare in famiglia e sul posto/ruolo di lavoro.

In tal senso, al termine della giornata, si compila una scheda valutativa.



### **OBIETTIVO**

Riabilitare l'emozione intorpidita che giace dentro di noi. Essere in grado di rilasciare l'energia che abbiamo e che non riusciamo a trasferire agli altri.



### **COSA IMPARERAI**

I partecipanti avranno modo di:

- ✓ imparare a comunicare con i sensi e con il corpo;
- ✓ comprendere le emozioni che le persone esprimono;
- ✓ Imparare ad esternare le emozioni nel modo più semplice.



### **DURATA**

Il corso si svolge in una giornata in modalità interaziendale.



### **A CHI È RIVOLTO**

A chiunque voglia migliorare la comunicazione emotiva.

# FINANCIAL AWARENESS

## SCHEMA PRODOTTO



Non hai il controllo amministrativo della tua azienda e ti affidi ad altre persone che non sempre si dimostrano affidabili?

Leggendo un bilancio ti sembra di avere di fronte un documento scritto in aramaico antico?

Il commercialista ti dice che stai andando bene ma se guardi il conto in banca hai un mezzo infarto?

Le implicazioni burocratiche che si nascondono nella gestione di un'azienda oggi sono decisamente complesse e non sempre ci sono gli strumenti disponibili a comprenderne i meccanismi basilari.

Capita poi che affidandosi a professionisti di settore si scoprono lacune tecniche che ci impediscono di avere il controllo amministrativo della propria azienda. Quante volte abbiamo la sensazione che un settore o un'area siano il nostro cavallo di battaglia, ma poi al netto dei numeri ci accorgiamo che l'investimento non ripaga lo sforzo necessario alla sua produzione? Sempre troppo tardi, perché ormai quelle risorse (economiche, di tempo impiegato, manodopera spesa poco produttivamente, di spazio a volte...) se ne sono andate, lasciandoci lo scotto da pagare.

Un antico detto recita "Se credi che la formazione costi troppo, aspetta di vedere quanto ti costerà la tua ignoranza", e infatti in campo amministrativo, finché le cose vanno bene, non ci si pone il problema di conoscerle a fondo. Solo quando cominciano a vedersi buchi, ammanchi e pochi conti che tornano ci si inizia a fare delle domande.

Si sente spesso dire che il problema è politico, piuttosto che a favore di alcune poche categorie, ma ami che manchi di fondo una conoscenza dei meccanismi che regolano una corretta gestione finanziaria/amministrativa di un'azienda.



### OBIETTIVO

Il corso FINANACIAL AWARENESS nasce con l'obiettivo di presentare un modo semplice ed efficace per misurare l'andamento aziendale e capire l'effetto delle azioni che si intraprendono giorno per giorno nel ramo amministrativo di una qualsiasi azienda. Dando a tutti i partecipanti alcune fondamentali basi del controllo di gestione il corso si prefigge di consegnare, nelle mani di chi ha la necessità di scegliere quale rotta aziendale intraprendere, le istruzioni utili alla creazione di un bilancio riclassificato.



### COSA IMPARERAI

Nel corso della giornata formativa i partecipanti impareranno:

- ✓ a comprendere quali sono gli elementi fondamentali nel controllo di gestione, attraverso esercitazioni ed esempi presi dalla vita quotidiana delle aziende presenti in aula.
- ✓ a comprendere quali sono gli elementi fondamentali nel controllo di gestione utili alla corretta gestione aziendale.
- ✓ capire come misurare l'effetto delle decisioni strategiche, per poterne determinare in anticipo possibili perdite o guadagni.
- ✓ migliorare i processi decisionali finalizzandoli al raggiungimento degli obiettivi economici voluti.



### DURATA

il corso dura una giornata intera, in modalità interaziendale.



### A CHI È RIVOLTO

Il corso è rivolto a tutte le persone, con particolare attenzione a titolari e manager che gestiscono quotidianamente l'azienda e che devono prendere delle decisioni in campo finanziario/amministrativo.



# LEADER LAB

## SCHEDA PRODOTTO

Ti capita di non avere abbastanza tempo per fare tutto?  
Chiedi di fare delle cose e non vengono fatte?  
Quante volte trovi difficoltà a far rispettare scadenze e budget ai collaboratori?  
Hai la sensazione che se non ci fossi tu, in azienda, i tuoi collaboratori non farebbero il loro lavoro?



Si sa, far fare le cose agli altri è molto più difficile che farsele. Del resto però, se ci si avvale dell'aiuto di altre persone e non si fa tutto da soli, ci si aspetta che i compiti vengano portati a termine secondo le necessità e con gli standard da noi richiesti. Non sempre è così e il nostro tempo deve per forza ridimensionarsi per portare a termine quei lavori per i quali avevamo designato altri. con la conseguenza inevitabile che il nostro livello di frustrazione aumenta proporzionalmente con la crescita strutturale dell'azienda.

Il tempo è forse la fonte di ricchezza più importante che abbiamo e se lasciamo che siano gli altri a gestirlo per noi non solo ne perderemo parecchio senza giungere a nulla di concreto, ma, ancor peggio, rischiamo di perdere la lucidità mentale necessaria alla gestione di un'azienda.

È molto più probabile che collaboratori con un alto livello motivazionale siano più adempienti verso i compiti loro assegnati, ma non è una certezza. La motivazione è importante infatti solo per l'80%, il 20% della gestione del personale riguarda l'organizzazione.

La gestione delle risorse umane non è un'attività che possiamo oggi giorno delegare all'istinto o al pressapochismo. Costa, e costa caro!



### OBIETTIVO

Il corso LEADER LAB si prefigge il fine di dare, a chi ha la necessità di gestire altre risorse umane, gli strumenti e le chiavi di utilizzo, necessari a far fare le cose agli altri, senza doverli frustrare. Ogni collaboratore è diverso dagli altri, come ogni individuo ha la propria unicità, sapere come utilizzare le peculiarità di ciascuno per raggiungere un obiettivo comune, è l'obiettivo che questo percorso si prefigge di raggiungere.



### COSA IMPARERAI

Si impara a:

- ✓ conoscere gli strumenti che ogni leader utilizza quotidianamente nella gestione delle risorse assegnategli;
- ✓ si esplorano le tecniche di gestione, che variano da individuo a individuo, da struttura a struttura;
- ✓ si apprende come riconoscere, ed in seguito a come sviluppare i diversi stili di leadership che ogni situazione può richiedere.
- ✓ arricchire il proprio pacchetto di competenze imparando come è possibile ricavare più tempo, avendo a disposizione sempre e solo 24 ore al giorno.

"Non dire che non hai abbastanza tempo. Hai esattamente lo stesso numero di ore in una giornata che è stato dato a Michelangelo, Pasteur, Madre Teresa, Leonardo da Vinci, Thomas Jefferson e Albert Einstein. - H. Jackson Brown, Jr"



### DURATA

Il corso si compone di tre giornate, non consecutive, distribuite all'interno dell'anno accademico.



### A CHI È RIVOLTO

A tutti i Titolari e i Responsabili che gestiscono risorse umane.

# PUBLIC SPEAKING

## SCHEDA PRODOTTO

Ti senti in imbarazzo quando parli davanti a più persone?  
All'idea di fare una presentazione con persone che non conosci ti vengono i sudori freddi?  
Nonostante sai di essere preparato sull'argomento, quando lo esponi ai tuoi collaboratori sembri colto da amnesia fulminante e non ti escono le parole?



Quante volte ci è capitato di andare ad una conferenza, un meeting, una riunione o un convegno e alla visione del relatore un po' impacciato abbiamo pensato che forse forse così capace non lo fosse? Purtroppo è la stessa cosa che rischiamo di far pensare ai nostri uditori nel momento in cui prepariamo molto bene il contenuto di una presentazione ma non ci curiamo del COME lo trasmettiamo.

Già, conoscere un argomento e saperlo esporre efficacemente sono due cose decisamente diverse. Non sempre l'approfondita competenza di una materia basta a darci la sicurezza di un'esposizione senza intoppi. Succede a volte che relatori, ricercatori, politici, professori e professionisti, indiscutibilmente autorevoli nella materia che stanno trattando, non riescano però a coinvolgere il pubblico che hanno di fronte. Questo, inevitabilmente, genera un allontanamento dal loro obiettivo primario ostacolando la comprensione di un concetto, un'idea e/o un punto di vista a chi li ascolta. È un dato di fatto: l'incapacità di coinvolgere i nostri interlocutori, purtroppo, porta ad essere meno incisivi nel far arrivare loro il messaggio. È così che tesi paradossalmente poco sensate poi vengano appoggiate da molte persone



### OBIETTIVO

Il corso PUBLIC SPEAKING si pone come obiettivo il dare a tutti i partecipanti le basi necessarie al parlare in pubblico, che si tratti di 3, 10, 20 o molti più ascoltatori. Non si può essere efficaci solo conoscendo un argomento, quindi in questo corso si porrà molta più attenzione al come esso venga trasmesso. Il segreto è che saper parlare in pubblico, senza far cogliere gli ascoltatori da una improvvisa sonnolenza, non è un'arte, o meglio non è solo una dote naturale, ma è una tecnica che si può apprendere e allenare.



### COSA IMPARERAI

Durante il corso si apprendono:

- ✓ i meccanismi utili ad attirare in primo luogo l'attenzione degli interlocutori e poi, senza ricorrere alla manipolazione, a come esporre un argomento risultando convincenti.
- ✓ attraverso esercizi pratici in aula i partecipanti, posti di fronte ad altri corsisti che si conoscono da pochi minuti, impareranno a parlare in pubblico in maniera più naturale ed efficace;
- ✓ come gestire ansia, agitazione, irrequietezza risultando così più sicuri di fronte a molti uditori;
- ✓ le tecniche di comunicazione utili alla gestione di quegli interlocutori che potrebbero generare situazioni imbarazzanti e fastidiose.

"Se vuoi dire la verità alla gente, falla ridere, altrimenti ti uccideranno. - O. Wilde".



### DURATA

Il corso si suddivide in due giornate consecutive, dopo aver seguito il corso SMART COMUNICATION, con modalità interaziendale.



### A CHI È RIVOLTO

A tutti coloro che hanno la necessità di parlare in pubblico per riunioni, presentazioni, meeting ecc...  
Tutti i titolari, venditori, responsabili che gestiscono Risorse Umane dovrebbero partecipare a questo corso almeno una volta.

# SALES APPROACH

## SCHEDA PRODOTTO

Quante volte è il cliente a fare il prezzo nella trattativa?  
Quanta fatica fai nel cercare nuovi clienti?  
Il tuo fatturato sale e scende?



Se sai vendere oggi, avrai certamente un lavoro! In un mondo come l'attuale, dove l'offerta sovrasta letteralmente la domanda, chi fa la differenza è chi poi i clienti li sa portare a casa. E se c'è chi sostiene che 'venditori si nasce', perché se si è 'dotati' dell'arte di convincere basta a saper vendere, c'è invece chi sostiene che le doti si possono acquisire.

Abbandoniamo il già superato concetto che chi vende lo fa perché sa manipolare gli altri, perché se anche fosse vero per una prima vendita, oggi che la possibilità di scelta è sempre maggiore, la continuità di fatturato non la si ha certamente forzando i clienti all'acquisto con subdoli mezzucci.

D'altro canto se ci si affida solo alle doti naturali, si rischia di essere sopraffatti da un mercato decisamente sempre più affamato di alte performance.

Le attitudini di certo aiutano, ma se non vengono consapevolmente utilizzate rischiano di essere un boomerang nella gestione della trattativa e nella continuità di risultati. Qualunque venditore vorrebbe sapere cosa passa nella testa del cliente che ha di fronte, per poter individuare in che modo proporgli il proprio servizio/prodotto. La soluzione non sta di certo nella deduzione mistica dei bisogni del cliente o nell'improvvisarsi degli indovini, ma nell'abilità di farselo dire direttamente da lui. È possibile imparare come si giunge a questo risultato, attraverso lo sviluppo di un approccio alla vendita, che può essere applicato a tutte le situazioni in cui vi è la necessità di 'vendere'. "Puoi credere nella fortuna ma non la aspettare mai, fai sempre la tua parte, e se vuole, la fortuna ti raggiungerà. - S.O. Ongong'a"



### OBIETTIVO

Il corso SALES APPROACH pone i venditori in una condizione di continua pratica sulle vendite, con il fine di consegnare a ciascun partecipante la consapevolezza di quale tecnica sia più utile impiegare nelle diverse trattative a cui ci si può trovare di fronte. È attraverso il consolidamento delle tecniche apprese nel propedeutico corso Smart Sales che si consente ad un venditore di sviluppare il proprio approccio alla vendita.



### COSA IMPARERAI

Apprenderai:

- ✓ come farsi dire dal cliente i suoi reali bisogni;
- ✓ a gestire in modo efficace ogni tipo di trattativa;
- ✓ a superare e gestire le 'obiezioni' dei clienti;
- ✓ come far crescere le tue statistiche attraverso azioni pratiche costanti.



### DURATA

Il corso si suddivide in un percorso continuativo lungo tutto l'anno accademico e consiste in una giornata al mese, normalmente ad inizio settimana in modalità interaziendale.



### A CHI È RIVOLTO

Per tutti i Venditori, Commerciali, Responsabili Commerciali, Titolari che operano quotidianamente nel mondo delle vendite.

# SCRITTURA CROMATICA

## SCHEMA PRODOTTO



Forse sei già bravo a comunicare.

Se sei un imprenditore di successo, un venditore, un professionista, un collaboratore ti misuri ogni giorno con la necessità di migliorare i tuoi risultati.

Forse hai imparato ad attivare la comunicazione emozionale per toccare il cuore del tuo pubblico; magari sei bravissimo a spiegare i passaggi logici e le ottime ragioni per cui il tuo prodotto/servizio risolverà i problemi del target; oppure grazie alle tue doti intuitive riesci ad anticipare obiezioni e riserve del cliente, mentre l'ascolto delle sensazioni ti indirizza sulla giusta comunicazione.

Se eccelli in un'abilità comunicativa, ti sei mai chiesto cosa accadrebbe se migliorassi anche nelle altre?

Perché limitarsi?

Gli studi delle neuroscienze dimostrano che la grande maggioranza di noi tende a usare uno solo dei 3 canali rappresentazionali (uditivo, visivo, cinestetico), uno dei 2 cervelli (il prefrontale logico razionale o il mammifero emotivo relazionale) e uno dei 2 emisferi (il sinistro, logico matematico o il destro, intuitivo ed emozionale).

Lo facciamo per possedere comode scorciatoie che ci aiutano a velocizzare i processi, un po' come quando impariamo a guidare un'auto. Così facendo perdiamo però la grande opportunità di raggiungere le persone molto diverse da noi nel modo di comunicare e limitiamo il nostro orizzonte relazionale solo a quelli che risuonano alle nostre stesse frequenze.

Prova a pensare a come cambierebbero le tue relazioni personali, famigliari, affettive, professionali, lavorative se tu riuscissi a sfruttare pienamente le meravigliose potenzialità del tuo cervello e dei tuoi centri di comunicazione.

Ti si aprirebbero orizzonti infiniti di possibilità e di successo.

Le Parole, queste sconosciute.

Le parole sono il prezioso strumento che ci permette di comunicare alla parte cognitiva delle persone. Incidono sugli atteggiamenti e - se usate in modo adeguato all'obiettivo comunicativo - modificano il comportamento e le relazioni, convincono, influenzano, ispirano. Le usiamo ogni giorno, in abbondanza, ma spesso senza consapevolezza e con scarsa ricchezza. Ne abusiamo, le logoriamo, le svuotiamo di senso e significato. Crediamo di conoscerle come vecchie amiche, ma le tradiamo come amanti infedeli.

La Scrittura Cromatica per dipingere la tua comunicazione.

Quando comprendiamo come ascoltare e leggere le parole che le persone usano, otteniamo la più potente chiave di accesso al loro cuore e al loro cervello. Quando impariamo a usare le parole in tutte le loro sfumature e ad adeguarle alle persone che ci stanno di fronte, ampliamo i confini del nostro universo relazionale: ispiriamo le persone a seguirci nei nostri progetti, le convinciamo ad acquistare prodotti e servizi, le affasciamo, le facciamo innamorare.



## OBIETTIVO

Il corso SCRITTURA CROMATICA si pone l'obiettivo di consegnare nelle mani di chi comunica per lavoro, gli strumenti necessari a redigere i principali tipi di testo business (e-mail, lettera, Comunicato Stampa, Post, Tweet, Newsletter, testi per WEB, presentazioni ppt..) utilizzando uno strumento più approfondito e mirato rispetto alle potenzialità di comunicazione proprie e dei propri interlocutori.



## COSA IMPARERAI

La Scrittura Cromatica ti aiuta a:

- ✓ sfruttare appieno le potenzialità del modello di analisi basato sulle 4 modalità comunicative: emozionale, creativa, organizzativa, logica;
- ✓ conoscere, riconoscere e comprendere il significato e le sfumature delle parole;
- ✓ usare le parole in funzione dell'obiettivo comunicativo da raggiungere e del modello di comunicazione del pubblico a cui ci si rivolge;
- ✓ fare la differenza per distinguersi sul mercato e nelle relazioni;
- ✓ vendere di più.



## DURATA

il corso si compone di due giornate intere, una al mese, in modalità interaziendale.



## A CHI È RIVOLTO

Chiunque desidera utilizzare la scrittura per affinare le competenze comunicative e relazionali verso i propri clienti e il proprio target: professionisti, imprenditori, collaboratori di aziende che desiderano sfruttare la potenza del modello 4Colors per fare business.

# SCRITTURA POTENTE

## SCHEMA PRODOTTO



Le tue email vengono cancellate senza essere lette?

Nel trascrivere la presentazione di un tuo prodotto/servizio ti accorgi che è troppo monotona e spenta?

Il tuo sito è uguale a quello della concorrenza e non riesci a richiamare l'attenzione del tuo interlocutore in modo efficace?

Sei stanco di ascoltare sempre le solite storie, non ne puoi più di sentir dire parole come: "eccellenza", "made in Italy", "su misura per il cliente", "specificità del territorio" e stai cercando il nuovo modo per raccontate il tuo marchio o il tuo prodotto/servizio?

Non è semplice in un contesto come quello odierno, oberato di comunicazioni di ogni sorta, risultare attrattivi. Avere un buon servizio/prodotto e tesserne le lodi non basta più. In una realtà in cui sono più i minuti rivolti a leggere parole scritte, sui social, sui blog, news letter, siti, indagini ecc..., bisogna davvero essere superlativi per inchiodare (e tenere inchiodato) un lettore.



### OBIETTIVO

Il corso SCRITTURA POTENTE si pone l'obiettivo di consegnare nelle mani di chi comunica per lavoro, le conoscenze necessarie a redigere i principali tipi di testo business: e-mail, lettera, Comunicato Stampa, Post, Tweet, Newsletter, testi per WEB, presentazioni ppt. Questo corso prende vita dall'esigenza, sempre più frequente, di: identificare la propria Personalità Professionale, lavorare alla costruzione del Marchio e del Personal Branding, produrre contenuti di qualità per il web e per la comunicazione offline.

"Il mistero della scrittura è che in essa non c'è alcun mistero. - J. Saramago".



### COSA IMPARERAI

Scoprirai:

- ✓ come scrivere per lavoro divertendoti;
- ✓ come essere efficace nella comunicazione scritta, avvincere il lettore e farlo restare con te nel tuo testo;
- ✓ Imparerai a comunicare l'essenza del messaggio tagliando il superfluo facendo così in modo che i tuoi "like" aumentino vertiginosamente;
- ✓ come creare titoli efficaci e restare dentro a lunghezze definite (essenziale per redazioni stampa e WEB) comunicando tutti i contenuti che si vogliono esprimere. Verranno proposti temi su cui esercitarsi da un mese all'altro.
- ✓ si impara a prendere spunto dalla realtà lavorativa, personale e professionale dei partecipanti.

"Sono convinta che la scrittura non serva per farsi vedere ma per vedere. - Susanna Tamaro".



### DURATA

Il corso si suddivide in due giornate distribuite a cadenza mensile, strutturate come Laboratorio, in cui i partecipanti lavorano singolarmente e in gruppo all'elaborazione di testi creativi e di testi collegati alle loro realtà lavorative.



### A CHI È RIVOLTO

Chiunque desidera migliorare e utilizzare la scrittura a scopi lavorativi e creativi.

# SLIDING DOORS

## SCHEDA PRODOTTO

Balancing Your Life



Ti capita mai di chiederti perché nonostante i tuoi sforzi, i tuoi colleghi/ collaboratori non ti diano le risposte che chiedi?

Ti succede di porti degli obiettivi che, a prescindere dalla tua tenacia, non sempre riesci a raggiungere?

Hai mai avuto la sensazione di avere vicino a te persone che ti tolgono l'energia?

La frenetica quotidianità del mondo odierno ci impone sempre di più la perfezione, il raggiungimento degli obiettivi e l'inseguimento dei budget, spesso a scapito della qualità dei rapporti che abbiamo con colleghi, collaboratori, familiari e amici.

L'ossessiva corsa al risultato, se da una parte è motivo di crescita e di incremento dei fatturati, dall'altra ci pone però in una condizione di 'indifferenza' verso gli altri, e verso quegli ostacoli che sono insiti nella gestione di altre persone. Non è difficile fare qualcosa di per sé, la cosa difficile è farla fare agli altri, senza farci scoraggiare. Ma quante volte abbiamo pensato che fare le cose da soli è meno faticoso di farle fare agli altri? Il trucco è tanto semplice quanto 'banalmente elementare': non lasciarsi scoraggiare da alcuni 'modi di comunicare' e di fare di chi ci sta vicino. Un individuo, a prescindere dal ruolo che ricopre nella società, ha il diritto/dovere di preservare la propria energia vitale, poiché è la sua arma principale di gestione degli altri. Bisogna certamente sapere come fare.



### OBIETTIVO

Il corso SLIDING DOORS permette a ciascun partecipante di 'ritrovare' l'energia per gestire più facilmente collaboratori (e familiari) che potrebbero essere fonte di 'scoraggiamento' o di perdita di serenità. La formazione insegnerà a misurare e ottimizzare la propria performance come individuo e come professionista, con il fine di gestire le situazioni e i collaboratori con alti rendimenti e senza esserne preda.



### COSA IMPARERAI

Si imparerà a:

- ✓ diventare responsabili in grado di ottenere motivazione e orientamento ai risultati;
- ✓ determinare consapevolmente il raggiungimento degli obiettivi;
- ✓ trasformare i problemi in opportunità;
- ✓ saper riconoscere e gestire le comunicazioni scoraggianti;
- ✓ dare nuova vita ai propri obiettivi ritrovando serenità lavorativa.



### DURATA

Il corso si suddivide in due giornate consecutive, in modalità interaziendale.



### A CHI È RIVOLTO

Il percorso formativo è rivolto a Manager e Titolari d'azienda, Responsabili che gestiscono quotidianamente gruppi di lavoro o risorse umane in genere.

# SMART COMMUNICATION

## SCHEDA PRODOTTO



Ti sei mai sentito stanco o, al contrario, carico di energie, dopo aver parlato con una persona?

Dopo esserti confrontato con qualcuno ti succede di sentirti dubbioso o arrabbiato oppure sereno e soddisfatto?

Ti sei mai chiesto quali siano i motivi per cui può essere tanto difficile o tanto facile comunicare con gli altri?

Alla base di qualsiasi problematica o successo relazionale c'è "la comunicazione", un argomento tanto vasto quanto dato per scontato ma che costituisce il fulcro della serenità o della frustrazione, frutto dei rapporti che possiamo avere con chi ci circonda.

La comunicazione è un aspetto essenziale della vita umana, tutto passa da qui ... fin dai primi istanti di vita è il canale con cui manifestiamo i nostri bisogni, crescendo poi è il mezzo con cui affermiamo le nostre attitudini e che ci privilegia o discrimina nel saper stare con gli altri. Non sempre però è semplice. Ci capita infatti di non ottenere ciò che vorremmo o, ancora peggio, di non vedere soddisfatti i nostri bisogni o le nostre aspettative. Questo spesso è dovuto ad errori di comunicazione che si compiono principalmente perché poco si conosce sull'argomento.

Ci succede nella vita professionale, come in quella privata, che la non corretta comunicazione sia il motivo per cui, anche a fronte di obiettivi comuni, ci sia poi un allontanamento tra persone e, ancor peggio, le cose risultano difficili da fare e/o da ottenere. Quante volte poi, solo dopo aver commesso degli errori, si comprende come vadano comunicate le cose a colleghi, parenti e amici. "L'esperienza è il tipo di insegnante più difficile. Prima ti fa l'esame, poi ti spiega la lezione. - O. Wilde".



### OBIETTIVO

Il corso SMART COMMUNICATION nasce proprio con l'obiettivo di togliere l'alone sui dubbi frutto della poca conoscenza della materia. Si parla molto ma senza conoscere le regole di una buona comunicazione. È questo il motivo per cui il corso mette luce fin da subito su quali siano i meccanismi che ci aiutano o ci debilitano nel confronto quotidiano con questo mezzo. Che piaccia o no è questo lo strumento da conoscere bene oggi. Con una corretta comunicazione tutto è comprensibile e tutto può essere compreso.



### COSA IMPARERAI

Si apprenderanno:

- ✓ le tecniche basilari di una comunicazione efficace, verbale e non verbale;
- ✓ gli errori da evitare e le sabbie mobili che potrebbero presentarsi nel comunicare con gli altri quotidianamente.

Attraverso esercizi pratici, che seguono ogni concetto teorico, i partecipanti saranno in grado di:

- ✓ riconoscere una comunicazione efficace e colmare eventuali lacune di contenuto;
- ✓ gestire gli stati emotivi che potrebbero essere dannosi per una comunicazione fluente ed efficace;
- ✓ affrontare più serenamente quei confronti che si cercano normalmente di evitare.
- ✓ riconoscere e governare le diverse insidie che si nascono dietro ad un'azione apparentemente tanto semplice come il comunicare, ma che rischierebbero di portarvi fuori strada.



### DURATA

il corso si suddivide in due giornate consecutive, con modalità interaziendale.



### A CHI È RIVOLTO

A tutti. È il corso più importante del palinsesto formativo, quindi tutti possono/devono parteciparvi.

# SMART SALES

## SCHEMA PRODOTTO

Ti capita di fare più fatica dei tuoi concorrenti a vendere un prodotto che è oggettivamente migliore?  
Quante trattative sono state la tua spina nel fianco?  
Hai difficoltà ad incrementare il fatturato?  
Ti capita di fare fatica a trovare nuovi clienti?



Il commerciale di oggi, è innegabile, deve confrontarsi con un mercato sempre più esigente di risultati. Per fare il fatturato di 5 anni fa, oggi si deve lavorare il doppio e se un tempo erano concessi scivoloni o risultati in calo, perché si poteva confidare nella ripresa del mese successivo, oggi non è più così. Il venditore, nel senso più profondo del termine, è nell'odierno scenario del mercato, colui o colei che ha le facoltà di cambiare le sorti di un'azienda. Paradossale, quasi, se si pensa che spesso questa professione è legata all'immagine dell'arrivista senza scrupoli, con pochi valori e molto incline a disseminare fregature pur di fare 'budget'. Ma chi è del mestiere lo sa bene quanto sia difficile sbaragliare la concorrenza, continuare a cercare clienti nuovi e mantenere il trend di fatturato. È diventato certamente più difficile di un tempo fare il venditore, ma non solo perché le regole del mercato siano mutate, quanto piuttosto perché i competitor sviluppano nuovi metodi di vendita attraendo una clientela sempre più numerosa. Chi si ferma è perduto!! Non basta perciò investire nel migliorare un prodotto se contemporaneamente non si investe in un modo 'nuovo' di proporlo. L'arma vincente, quindi, è la costante ricerca e crescita verso la scoperta di metodologie di vendita alternative e che si differenziano nel mondo delle contrattazioni. "Ciò che solo ieri era innovazione, oggi è già standard e domani sarà obsoleto. – Richard Hodgson".



### OBIETTIVO

Il corso SMART SALES affida nelle mani di chi ha la necessità di aumentare i risultati della forza commerciale, il vademecum del venditore di successo. Il fine è svelare le tecniche per sbaragliare la concorrenza attraverso la conoscenza dei canali, delle tecniche e dei meccanismi propri della vendita. L'effetto è un po' come quello del 'chiavi in mano' per dare, fin da subito, ai partecipanti l'opportunità di poter applicare ciò che più gli sarà utile ad implementare i propri risultati.



### COSA IMPARERAI

Si impara:

- ✓ a conoscere i canali di ricerca di nuova clientela, come trovarla e come fidelizzarla;
- ✓ come concludere una trattativa in modo efficace;
- ✓ come scoprire le necessità di un cliente;
- ✓ come proporre il nostro servizio/prodotto nel modo più convincente.



### DURATA

Il corso si suddivide in due giornate consecutive dedicate alla conoscenza teorica delle tecniche di vendita e dei meccanismi decisionali che contraddistinguono una trattativa efficace. A seguire il percorso Sales Approach si svilupperà in vere e proprie prove pratiche sulle vendite.



### A CHI È RIVOLTO

Tutti i Venditori, Commerciali, Addetti alle Vendite, Responsabili Commerciali, Titolari e a chiunque abbia a che fare con la vendita.



# TELEMARKETING

## SCHEMA PRODOTTO

Ti sbattono giù la cornetta appena hai pronunciato il nome della tua azienda o del prodotto che stai proponendo?

Non riesci a prendere appuntamenti e perdi troppo tempo in chiamate che non portano a nulla di fatto?

Al telefono non riesci a farti passare "chi decide" ma vieni rimbalzato da un ufficio all'altro?



Oggi giorno l'attività del telemarketing, che essa sia in ricezione (inbound) o in uscita (outbound), rappresenta una fonte di guadagno molto incisiva per aziende e venditori. Se fatta bene e con costanza, rappresenta una possibilità di risparmio in termini di tempo, di risorse e di capitale umano. Quando però viene fatta senza scrupoli di alcun genere ecco che rovina una categoria di lavoratori intera e taglia le gambe a quelle attività che, per emergere, non possono certo permettersi budget di marketing a sei zeri.

Spesso, inoltre, le persone che fanno il lavoro di Telemarketing lo vivono come una soluzione di ripiego, nell'attesa di poter coronare i loro sogni di un futuro diverso. Quando, giorno dopo giorno rimangono lì, il telefono diventa la prova del fallimento dei loro progetti. A questo si aggiungono i rifiuti - più o meno educati - che ogni operatore riceve nel corso della giornata. Come è possibile trovare sempre nuove energie per svolgere al meglio questo lavoro così prezioso per il business?



### OBIETTIVO

L'obiettivo con cui è nato questo corso è quello di dare la possibilità agli addetti telemarketing di diventare davvero bravi a comunicare al telefono, sfruttando tutte le potenzialità del mezzo e le proprie risorse. In particolare il corso TELEMARKETING cerca di insegnare quelle tecniche utili a rigenerare la propria energia comunicativa, trovando la strada per l'automotivazione, imparando ad amare il lavoro dietro la cornetta, anche quando esso facile non è. Il fine è quello di mostrare i "barbatrucchi" utili a migliorare la capacità di ascolto, di concentrazione e comunicazione di ciascun operatore telefonico, per divenire efficaci nella comunicazione telefonica in ricezione e verso l'esterno (fornitori, clienti, partner). "Se non puoi convincerli, confondili. - Harry S. Truman".



### COSA IMPARERAI

I partecipanti di questo corso apprenderanno:

- ✓ i trucchi, le tecniche e le strategie comunicative che aiutano nella relazione con il potenziale cliente.
- ✓ Attraverso molta pratica di comunicazione, lavorando in gruppi e utilizzando spunti presi dalla realtà lavorativa dei partecipanti, giungeranno all'ottenimento di risultati concreti, misurabili e controllabili (appuntamenti, vendite in teleselling) che contraddistinguono un addetto al telemarketing di successo.



### DURATA

Il corso si suddivide in due giornate distribuite a cadenza mensile, strutturate come Laboratorio, in cui i partecipanti lavorano singolarmente e in gruppo simulando vere e proprie telefonate.



### A CHI È RIVOLTO

TMK, Teleselling, centralino, commerciale, servizio clienti. Responsabili di call center, responsabili Risorse Umane, titolari. Chiunque desidera migliorare il suo approccio telefonico, finalizzato a risultati concreti e misurabili. Chiunque deve gestire personale addetto al call center e/o al centralino.

# THE MASK

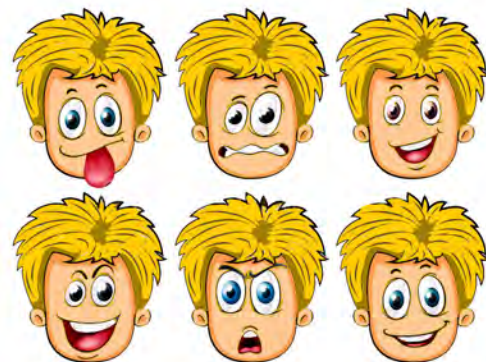
## SCHEDA PRODOTTO

Ti piacerebbe poterti adattare facilmente ad ogni situazione, in qualsiasi contesto?

Saper comunicare senza timore?

Mettere in pratica le nozioni, imparate insieme, sulla comunicazione, sul modo, sulle tecniche e gli approcci alla vendita?

Superare la paura di sbagliare un discorso di fronte a un cliente o a un collega?



Spesso crediamo che l'aspetto unico e fondamentale della comunicazione sia ciò che diciamo. In realtà la percentuale legata alla comunicazione non verbale (linguaggio del corpo) e paraverbale (come diciamo le cose) rappresenta più del 70% della comunicazione. In azienda, con un cliente, in una riunione, in selezione è fondamentale saper gestire l'emozione, veicolandola su ciò che vogliamo ottenere dalla conversazione: interesse, emozione, coinvolgimento, passione. Non solo. E' necessario, inoltre, capire velocemente chi abbiamo di fronte perché il nostro messaggio abbia più effetto o per evitare spiacevoli brutte figure o gaffes.



### OBIETTIVO

Il corso THE MASK nasce con l'obiettivo di cancellare innanzitutto l'ansia o il timore di parlare in pubblico, di trasformare quest'ansia in emozione da diffondere con intensità e credibilità, di scoprire quanto più è possibile come parla il nostro corpo e utilizzarlo al meglio, di aumentare l'empatia comprendendo meglio i nostri interlocutori e adattarci più rapidamente a loro.



### COSA IMPARERAI

I corsisti apprenderanno:

- ✓ tecniche di rilassamento per eliminare ansia prima di una riunione/discorso in pubblico;
- ✓ esercizi facciali e vocali per esprimere al meglio le emozioni o nascondere incertezza;
- ✓ esercizi di public speaking per motivare o emozionare collaboratori e clienti;
- ✓ studio del volto e delle emozioni per capire in poco tempo chi abbiamo di fronte;
- ✓ studio delle micro-espressioni e dei volti della menzogna per aumentare l'empatia e la comprensione dei caratteri;
- ✓ Come interpretare se stessi in una veste nuova così da superare le convinzioni autolimitanti;
- ✓ Ascoltare e amare la propria voce e il proprio corpo;
- ✓ Come fare una telefonata efficace (inbound & outbound).

"Tutto il mondo è un teatro e tutti gli uomini e le donne non sono che attori: essi hanno le loro uscite e le loro entrate; e una stessa persona, nella sua vita, rappresenta diverse parti."

(William Shakespeare)



### DURATA

Il corso si suddivide in due giornate non consecutive, con modalità interaziendale.



### A CHI È RIVOLTO

Il corso è rivolto a tutti, in particolar modo a chi vuole aumentare la propria efficacia comunicativa, l'empatia e la capacità di indagine in vendita o in selezione.

CHE LO SHOW ABIA INIZIO !!!