

# CATALOGO CORSI 2017-2018

# **FONDAMENTI DI COMUNICAZIONE EFFICACE**

Le esperienze di tutti i giorni ci insegnano che gran parte dei disagi personali e professionali e dei conflitti sono dovuti a difficoltà comunicative e relazionali.

Imparare a relazionarsi e a comunicare efficacemente si può, attraverso la conoscenza dei fondamenti della comunicazione e lo sviluppo di alcune abilità già insite in ciascuno di noi.

## **OBIETTIVI DEL CORSO**

Offrire ai partecipanti strumenti concreti di comunicazione per migliorare la propria efficacia comunicativa, relazionale e di leadership verso i propri colleghi e superiori e verso l'esterno.

## **ARGOMENTI PRINCIPALI**

I livelli della comunicazione (verbale, paraverbale, non verbale)

Il potere delle parole

La congruenza nella comunicazione

L'ascolto e osservazione

Saper entrare in relazione

Saper porre le giuste domande

Elementi di un processo comunicativo efficace

Gli ostacoli alla comunicazione

## **A CHI SI RIVOLGE**

Imprenditori, amministratori delegati, manager, direttori di aziende, lavoratori dipendenti e chiunque voglia migliorare la propria capacità di relazionarsi e di comunicare con gli altri.

## **DURATA**

6 ore

## **COSTO**

720€ iva inclusa

## **LE BASI DELLA PNL**

PNL è un acronimo che sta per Programmazione Neuro Linguistica.

Si tratta di una metodologia di sviluppo personale volto a facilitare il cambiamento, tramite un insieme di tecniche e strumenti relativi alla comunicazione, alla percezione e all'esperienza soggettiva.

Ogni individuo possiede una mappa soggettiva del mondo, ha cioè un suo modo di vedere le cose e reagire agli eventi, costruito sulla base dell'esperienza.

La PNL è lo studio della struttura dell'esperienza soggettiva, il modo che ogni individuo ha di percepire se stesso e il mondo.

La PNL fu fondata e sviluppata da Richard Bandler (matematico) e John Grinder (linguista), sotto la supervisione dell'antropologo Gregory Bateson, all'Università della California a Santa Cruz, tra gli anni '60 e '70. Bandler e Grinder scelsero come modelli ispiratori della PNL tre terapeuti che, per via delle loro eccezionali capacità comunicative, ottenevano ottimi risultati con i loro pazienti: il terapeuta di scuola Gestalt, Fritz Perls, la terapeuta della famiglia, Virginia Satir e il presidente fondatore della Società Americana della Ipnosi clinica, Milton H. Erickson.

I due studiosi analizzarono gli schemi di comportamento dei tre e svilupparono specifiche tecniche per la comunicazione e la costruzione della relazione.

### **OBIETTIVI DEL CORSO**

Offrire una panoramica di quelli che sono i concetti e le teorie di base della PNL.

### **ARGOMENTI PRINCIPALI**

Cos'è la PNL

I fondamenti della PNL

“La mappa non è il territorio”: come creiamo le nostre rappresentazioni interne

Il modellamento

I sistemi rappresentazionali

Segnali oculari d'accesso

Convinzioni e Valori

Creare “rapport”

Obiettivi ben formati

### **A CHI SI RIVOLGE**

Imprenditori, amministratori delegati, manager, direttori di aziende, lavoratori dipendenti e chiunque voglia comprendere i meccanismi dietro i propri schemi comportamentali e acquisire strumenti per migliorare la propria capacità decisionale, relazionale e organizzativa.

### **DURATA**

8 ore

### **COSTO**

960€ iva inclusa

# **OBIETTIVI: DALLA DEFINIZIONE AL RAGGIUNGIMENTO**

La mente umana ha bisogno di obiettivi per capire in che direzione andare.

Molti studi hanno dimostrato che la differenza sostanziale tra chi riesce a produrre i risultati che desidera (sia nella vita personale che in quella professionale) e chi no, sta nell'abilità di pianificare i propri obiettivi.

Non solo, imparare a definire in maniera corretta i propri obiettivi aiuta a gestire meglio il tempo e il proprio lavoro, evitando così ansia e stress.

## **OBIETTIVI DEL CORSO**

Fornire strategie e strumenti per imparare a definire obiettivi realizzabili al fine di migliorare l'organizzazione e la produttività nel lavoro

## **ARGOMENTI PRINCIPALI**

Le tre domande: cosa, perché, come

Come identificare l'obiettivo

Obiettivi SMART

Motivazioni e vantaggi

Definire un piano d'azione

Analisi SWOT

## **A CHI SI RIVOLGE**

Imprenditori, amministratori delegati, manager, direttori di aziende, lavoratori dipendenti e chiunque voglia acquisire una metodologia efficace per la definizione di obiettivi realizzabili.

## **DURATA**

6 ore

## **COSTO**

720€ iva inclusa

# GESTIONE DEL TEMPO

C'è un dato certo e incontrovertibile quando si parla di tempo: è uguale per tutti!

Si può dire che il tempo sia la risorsa più democratica che esista, tutti abbiamo la stessa quantità di ore e minuti in una giornata.

Eppure capita spesso di sentire persone che si lamentano per il poco tempo a disposizione: "ho poco tempo", "ci vorrebbe più tempo", "il tempo non basta mai".

Ciò che fa la differenza non è la quantità di tempo che abbiamo a disposizione, ma la qualità, il modo in cui noi ci muoviamo, organizziamo i nostri impegni, agiamo, all'interno del tempo che abbiamo a disposizione.

Il tempo è fisso, possiamo lavorare sull'organizzazione, programmazione, priorità, delega ecc. ma non sul tempo.

Non abbiamo bisogno di più tempo, ma di utilizzarlo nel modo migliore per dare più valore al nostro tempo e di conseguenza alla nostra vita.

In quest'ottica risulta indispensabile scegliere su cosa concentrare i nostri sforzi per evitare il rischio di disperdere le nostre energie e girare a vuoto.

## **OBIETTIVI DEL CORSO**

Acquisire strumenti e metodi di gestione efficace delle proprie attività;

Imparare a organizzare, programmare e pianificare il lavoro ottimizzando il proprio tempo.

## **ARGOMENTI PRINCIPALI**

I paradossi sulla gestione del tempo

La percezione del tempo

Focalizzarsi sulle priorità;

La matrice di S. Covey

La gestione degli imprevisti e delle interruzioni

Delegare ai collaboratori

Pianificare e programmare

Eliminare le perdite di tempo

Occuparsi di una cosa alla volta

## **A CHI SI RIVOLGE**

Imprenditori, amministratori delegati, manager, direttori di aziende, lavoratori dipendenti e chiunque si trovi in difficoltà nell'organizzare in maniera ottimale le proprie attività e i propri impegni.

## **DURATA**

6 ore

## **COSTO**

720€ iva inclusa

## LE ABILITA' DI BASE DEL COUNSELING: *TEORIE TECNICHE E STRUMENTI PER MIGLIORARE LE RELAZIONI DI AIUTO*

Il Counseling è un intervento relativamente giovane. Le sue origini si possono rintracciare nei primi anni del 1900 negli Stati Uniti quando alcuni operatori sociali adottano il termine per definire l'attività di orientamento per la scelta scolastica e professionale e successivamente per indicare l'intervento rivolto allo sviluppo delle potenzialità globali dell'individuo e ai problemi sociali. In Europa si sviluppa sul finire degli anni 50 del secolo scorso come servizio di orientamento pedagogico e come strumento di supporto nei servizi sociali e nel volontariato.

Sempre tra gli anni Cinquanta e Sessanta, grazie anche all'impulso del movimento della psicologia umanistico-esistenziale, il counseling prende forza, nasce la figura professionale del Counselor.

Considerando le diverse definizioni di Counseling possiamo affermare che il counseling è una competenza che permette all'operatore di instaurare con la persona/utente una relazione di qualità, caratterizzata da umanità, calore, intensità e professionalità, importanti per garantire collaborazione e fiducia e la continuità del rapporto nel tempo.

Lo scopo del Counseling (dal verbo latino "consulo" nell'accezione di "prendersi cura, di aiutare" e NON di curare) è quello di offrire al cliente l'opportunità di esplorare e riconoscere i propri schemi di pensiero e di azione e di aumentare il proprio livello di consapevolezza al fine di acquisire un modo di agire più efficace, un maggiore benessere e di migliorare la qualità della propria vita.

Il Counseling opera nel campo della SALUTOGENESI (PROMOZIONE del BENESSERE) e talvolta nell'area preventiva, lavorando sulla diminuzione dei fattori che potrebbero causare un futuro disagio.

### **OBIETTIVI DEL CORSO**

Offrire una panoramica di quello che è il Counseling e di quelle che sono le competenze e le abilità di base del Counselor;  
sviluppare le abilità di counseling come possibile risorsa che affianchi le competenze tecniche del professionista;  
acquisire o affinare le competenze relazionali e comunicative che sostengono il professionista nel proprio lavoro, in un ambito connotato da rapporti umani e carico di complessità emotive.

### **ARGOMENTI PRINCIPALI DEL CORSO**

Storia del Counseling  
L'approccio umanistico  
Creare la relazione  
Il modello rogersiano  
L'accoglienza  
La comunicazione nella relazione di aiuto  
L'ascolto attivo  
La riformulazione  
Il feedback  
Barriere della comunicazione

## A CHI SI RIVOLGE

Il corso di formazione è rivolto a operatori nell'ambito sociale, medici, infermieri, educatori, insegnanti e personale facente parte di enti, cooperative sociali e associazioni di volontari. Professionisti che vogliono arricchire e utilizzare le modalità relazionali nella comunicazione e/o personale in cui sia richiesto di acquisire strumenti concreti di auto-sostegno e comunicazione attiva migliorando la propria abilità relazionale.

## DURATA

12 ore

## COSTO

1440€ iva inclusa

---



## IL TRAINER

Alessandra Puggioni, Mental Coach, Counselor Professionista, Master Practitioner di PNL (Programmazione Neuro Linguistica) e formatore certificato con il metodo Up To You.

Fonda nel 2014 lo Studio *"To Be"*, nel quale svolge attività di Counseling, Coaching e formazione in ambito life, sport e business.

## SOCIAL

[www.tobecrescitapersonale.it](http://www.tobecrescitapersonale.it)

<https://www.facebook.com/AlessandraPuggioniMentalCoach/?ref=bookmarks>

<https://www.linkedin.com/in/alessandra-puggioni-6a427b88/>

<https://twitter.com/AlePuggy777>

## CONTATTI

Cell.: 3932429708

E-Mail: [info@tobecrescitapersonale.it](mailto:info@tobecrescitapersonale.it)