



**FORMAZIONE | COMUNICAZIONE | COACHING**

*Per volare sempre più in alto. Verso il tuo futuro.*



# **CATALOGO CORSI**

**2022/ 2023**

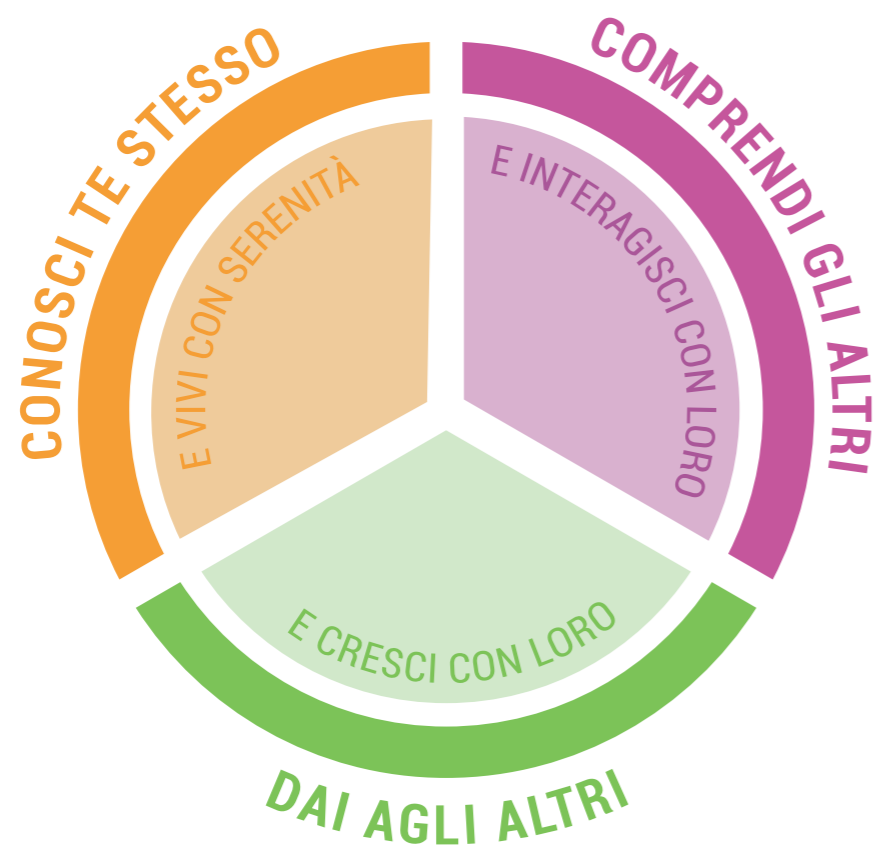
*Non si può non **comunicare***



*Trova qualcosa  
che ami davvero fare:  
non riuscirai ad aspettare  
che sorga il sole  
per farlo di nuovo.*

**Chris Gardner**

# TRE MACRO AREE DI SVILUPPO E CRESCITA



Le nostre parole guida

**SEMPLICITÀ**

**PRATICITÀ**

**CONCRETEZZA**

**PASSIONE**

**EFFICACIA**

**VELOCITÀ**

**DIVERTIMENTO**

**ENTUSIASMO**

## CONOSCI TE STESSO

|   |          |         |
|---|----------|---------|
| Allenarsi alla felicità: 7 pratiche per cambiare rotta  | 3 giorni | Pag. 6  |
| Le basi della PNL per comprendere sé stessi   | 2 giorni | Pag. 7  |
| PNL Avanzata per le emozioni e gli stati  | 2 giorni | Pag. 8  |
| Perché facciamo quello facciamo. I bisogni umani e la catena della motivazione.                     | 1 giorno | Pag. 9  |
| Gli stili di apprendimento: Kolb-4Mat e VAK   | 2 giorni | Pag. 10 |
| Le competenze dell'Intelligenza Emotiva per le performance efficaci del Leader 4.0                  | 2 giorni | Pag. 11 |
| Le tecniche di memoria per il Manager 4.0   | 2 giorni | Pag. 12 |
| Obiettivo=Sogno+Programmazione-AZIONE   | 1 giorno | Pag. 13 |
| La gestione dello stress e del burnout nell'era 4.0   | 2 giorni | Pag. 14 |
| Sviluppa una Leadership Positiva grazie alla scienza della felicità e delle organizzazioni positive | 2 giorni | Pag. 15 |
| Esercitare l'OTTIMISMO per migliorare le performance personali                                      | 1 giorno | Pag. 16 |
| Introduzione alla Scienza della Felicità  | 1 giorno | Pag. 17 |

## COMPRENDI GLI ALTRI

|   |          |         |
|---|----------|---------|
| Il Leader Coach: Fondamenti di Coaching per il leader che sa ispirare e guidare                           | 3 giorni | Pag. 18 |
| Comprendere un problema, fissare un obiettivo e prendere una decisione                                    | 4 giorni | Pag. 19 |
| L'arte del linguaggio per sviluppare l'Intelligenza Linguistica e il carisma                              | 4 giorni | Pag. 20 |
| Diventa esperto di linguaggio del corpo e microespressioni facciali per comprendere, valutare e negoziare | 3 giorni | Pag. 21 |
| Strategie avanzate per la Negoziazione  | 3 giorni | Pag. 22 |

## DAI AGLI ALTRI

|   |          |         |
|---|----------|---------|
| Il comunicatore efficace: Public Speaking base e avanzato | 4 giorni | Pag. 23 |
| Presentazioni Vincenti                                    | 2 giorni | Pag. 24 |
| Dizione e voce  | 2 giorni | Pag. 25 |

## COMPLETO

|  |          |         |
|--|----------|---------|
| SKILL4.0: Le Competenze Per Il Futuro: Pensiero, emozioni, azioni, convinzioni, valori, bisogni, comunicazione, obiettivi. | 4 giorni | Pag. 26 |
| Trainer In Microespressioni Facciali   | 4 giorni | Pag. 27 |
| Practitioner In Pnl  | 8 giorni | Pag. 28 |
| Master Practitioner In Pnl   | 8 giorni | Pag. 29 |



CONOSCI TE STESSO

## ALLENARSI ALLA FELICITÀ: 7 PRATICHE PER CAMBIARE ROTTA

# 3 GG



La Felicità è una competenza e non solo un'emozione e come tale può essere appresa, sviluppata ed allenata ogni giorno con semplici approcci replicabili e migliorabili partendo dal fatto che non è il successo a condurre alla felicità bensì il viceversa. Avere quindi la consapevolezza di come la possiamo alimentarla quotidianamente ci renderà liberi dal successo che ne diverrà una naturale conseguenza.



## LE BASI DELLA PNL PER COMPRENDERE SÉ STESSI

# 2 GG



"Temet Nosce" è l'incisione all'ingresso del tempio di Apollo a Delphi e l'esortazione della Programmazione Neuro Linguistica a comprendere come strutturiamo il nostro modello di mondo, la mappa attraverso la quale navighiamo la vita e la facciamo interagire con le vite degli altri. Conoscere se stessi è il primo passo per diventare indipendenti e poi entrare in connessione con gli altri.



### OBIETTIVI

- Comprendere la nostra formula di felicità.
- Creare Routine per allenare la felicità.
- Vaccinarsi contro lo stress.
- Aumentare le performance.
- Creare cambiamenti duraturi.



### CONTENUTI

- La felicità è un vantaggio perché?
- Per ogni azione c'è una leva.
- La plasticità del cervello al nostro servizio.
- Lo stress è un'opportunità.
- Obiettivi crescenti in base al livello.
- 20 Secondi per fare e non fare.
- L'intelligenza Sociale.



### A CHI È RIVOLTO

- Manager
- Middle Manager
- Dipendenti
- Liberi Professionisti
- Educatori
- Imprenditori
- Studenti



*Di tanto in tanto è bene fare una pausa nella nostra ricerca della felicità ed essere semplicemente felici.*  
**Guillame Apollinaire**



- Comprendere la struttura della nostra esperienza soggettiva.
- Aumentare le opzioni a nostra disposizione in fase di scelta.
- Capire come generiamo la nostra realtà interna.
- Migliorare la comunicazione con noi stessi.



- Il perché delle nostre azioni
- Il corpo e le neuroscienze a supporto della PNL
- Come Comuniciamo
- Come ci connettiamo agli altri
- Le parole, la voce ed il corpo
- I Metaprogrammi
- Il Rapport



### A CHI È RIVOLTO

- Manager
- Middle Manager
- Dipendenti
- Liberi Professionisti
- Educatori
- Imprenditori
- Studenti



*Chi conosce gli altri è sapiente;  
chi conosce sé stesso è illuminato.*  
**Lao Tzu**





CONOSCI TE STESSO

## PNL AVANZATA PER LE EMOZIONI E GLI STATI

# 2 GG

DURATA



Corso destinato a chi ha già le basi della PNL e vuole comprendere come le emozioni e i conseguenti stati in cui entriamo sono frutto di film di cui possiamo essere i registi, gli sceneggiatori e gli interpreti imparando a ristrutturare mentalmente esperienze che influenzano quotidianamente la nostra vita.



CONOSCI TE STESSO

## PERCHÉ FACCIAMO QUELLO FACCIAMO. I BISOGNI UMANI E LA CATENA DELLA MOTIVAZIONE

# 1 GG

DURATA



Ogni essere umano è unico e è modellato dagli eventi della propria esistenza e dalle emozioni che la propria mente associa ad essi. In questo sistema basato sul rapporto di scambio fra ambiente interno e ambiente esterno, ci sono 6 bisogni umani che tutti condividiamo e ogni nostro comportamento è semplicemente un tentativo di soddisfare questi bisogni fondamentali con mezzi che plasmano la nostra vita.



### OBIETTIVI

- La struttura del nostro film interno
- Accedere a stati potenzianti
- Rimuovere blocchi limitanti
- Ridurre lo stress e agire al meglio



### CONTENUTI

- Passato presente e futuro
- La struttura presente del nostro passato
- Le Submodalità
- Tecniche di ristrutturazione dei pensieri
- Le Ancore di stato
- Far collassare brutti ricordi



### A CHI È RIVOLTO

- Manager
- Middle Manager
- Dipendenti
- Liberi Professionisti
- Educatori
- Imprenditori
- Studenti



### OBIETTIVI

- Come ci motiviamo
- Funzionare a bisogni
- I bisogni e come ci plasmano la vita
- I mezzi per soddisfare i bisogni



### CONTENUTI

- Le 6 categorie di bisogni
- I mezzi per soddisfarli
- Come modificare i mezzi in maniera funzionale
- Comprendere i bisogni altrui
- Maslov e gli altri
- Bisogni e Livelli Logici



### A CHI È RIVOLTO

- Manager
- Middle Manager
- Liberi Professionisti
- Coach
- Formatori
- Genitori

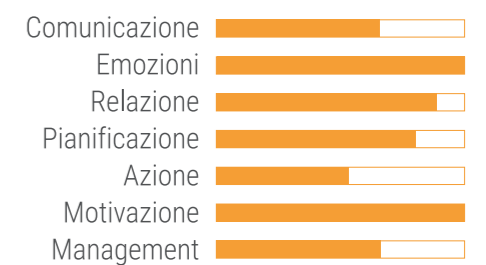
*Possiamo avere tutti i mezzi di comunicazione del mondo, ma niente, assolutamente niente, sostituisce lo sguardo dell'essere umano.*

**Paulo Coelho**



*La Terra fornisce abbastanza per soddisfare i bisogni di ogni uomo, ma non l'avidità di ogni uomo.*

**Mahatma Gandhi**





CONOSCI TE STESSO

## GLI STILI DI APPRENDIMENTO: KOLB-4MAT E VAK

# 2 GG

DURATA

Per interagire in qualsiasi circostanza con qualsiasi essere umano dobbiamo comprenderne la mappa di decodifica delle informazioni. Chi ama i concetti, chi l'esperienza concreta, chi ama riflettere, chi usa la deduzione chi l'induzione. Sapere costruire un flusso di informazione adatta all'interlocutore ne facilita la costruzione di un rapporto funzionale in qualsiasi contesto.



CONOSCI TE STESSO

## LE COMPETENZE DELL'INTELLIGENZA EMOTIVA PER LE PERFORMANCE EFFICACI DEL LEADER 4.0

# 2 GG

DURATA



Le emozioni sono il motore della nostra vita e ogni decisione è funzione di ciò che stiamo pensando e di ciò che stiamo provando in quel momento. Sviluppare Intelligenza Emotiva (IE) equivale a maggiori performance e maggior benessere. Scoprire con un assessment i propri talenti nell'ambito dell'IE e il proprio stile del cervello ci aiuta a connetterci agli altri e a mettere le nostre competenze al loro servizio e viceversa.



### OBIETTIVI

- Conoscere il proprio stile
- Comprendere quello degli altri
- Comunicare con stili diversi
- Aumentare la varietà comunicativa
- Essere più efficaci



### CONTENUTI

- Le modalità per comprendere
- Le modalità per rielaborare
- Percezione/Intuizione
- Pensiero/Sentimenti-Emozioni
- Convergente-Divergente-Assimilativo-Adattivo
- 4MAT
- VAK



### A CHI È RIVOLTO

- Manager
- Middle Manager
- Liberi Professionisti
- Venditori
- Imprenditori
- Coach
- Formatori



### OBIETTIVI

- Comprendere il ruolo dell'IE nelle nostre performance.
- Misurare la nostra intelligenza emotiva
- Comprendere i nostri talenti
- Conoscere il nostro stile di raccolta informazioni



### CONTENUTI

- L'Intelligenza emotiva e le sue competenze e come misurarla.
- Il ciclo dell'IE e le domande connesse
- Lo stile del cervello
- Allenare le 8 competenze



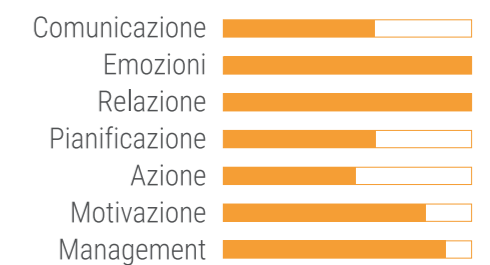
### A CHI È RIVOLTO

- Manager
- Middle Manager
- Liberi Professionisti
- Coach
- Formatori
- Imprenditori

*"L'apprendere molte cose non insegna l'intelligenza."*  
**Eraclito**



*"La grandezza di una leadership si fonda su qualcosa di molto primitivo: la capacità di far leva sulle emozioni."*  
**Daniel Goleman**





CONOSCI TE STESSO

## LE TECNICHE DI MEMORIA PER IL MANAGER 4.0

# 2 GG

DURATA

Leggere e memorizzare in maniere efficace ci permettono di guadagnare la risorsa più importante per l'essere umano... il tempo. Sapere utilizzare strategie per organizzare le informazioni in maniere efficienti diventa non solo divertente ed utile ma anche motivante per ogni ambito del nostro lavoro e della vita quotidiana. Sapere ricordare un nome, una data, dei numeri delle sequenze, diventa un plus in tantissime situazioni.

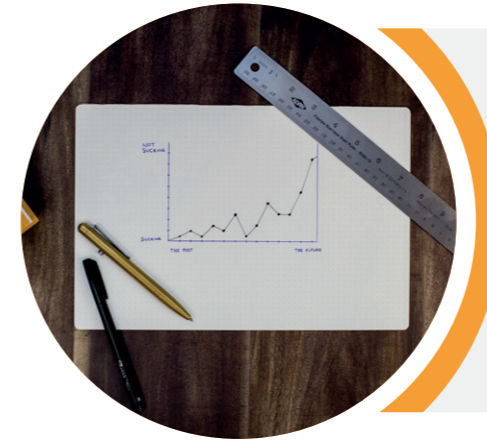


CONOSCI TE STESSO

## OBIETTIVO= SOGNO+PROGRAMM-AZIONE

# 2 GG

DURATA



Ognuno di noi ha obiettivi e desideri e si pensa che basti volerli per poterli avere, ma la realtà dei fatti è ben più cruda. Pochi raggiungono i loro obiettivi poiché non ben formulati, poiché intervengono spesso sabotaggi interni, a causa di una errata valutazione dell'ecologia dell'obiettivo. Pochi si emozionano e quindi pochi riescono. I grandi insegnano che dietro una grande obiettivo c'è una grande strategia.



### OBIETTIVI

- Creare sistemi di memorizzazione ed organizzazione efficaci.
- Recuperare in maniera efficiente le informazioni depositate nel cervello.
- Studiare in maniera efficace
- Utilizzare le Mappe Mentali
- Fare Brainstorming per usi diversi



### CONTENUTI

- Conoscere il cervello
- Le Mappe Mentali
- Il Brainstorming
- Gli Schedari Mentali
- L'alfabeto fonetico
- Organizzare lo studio
- Allenamento mentale



### A CHI È RIVOLTO

- Manager
- Middle Manager
- Liberi Professionisti
- Studenti
- Imprenditori
- Coach
- Formatori
- Educatori



### OBIETTIVI

- Progettare e realizzare obiettivi ben formati
- Stilare un piano di azione
- Allineare gli obiettivi ai valori
- Verificare l'allineamento di un obiettivo ai livelli Logici



### CONTENUTI

- Obiettivi ben formati
- Metodo SMARTEST
- Allineamento Livelli Logici
- Il piano di Azioni
- Disegnare la mappa dell'obiettivo
- Programmare per raggiungerlo



### A CHI È RIVOLTO

- Manager
- Middle Manager
- Liberi Professionisti
- Coach
- Formatori
- Imprenditori
- Studenti
- Educatori
- Genitori

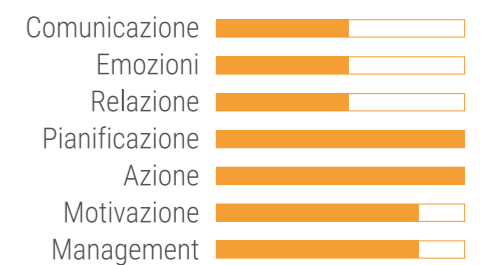
*"Sulla porta di casa mia c'è un punto interrogativo nel caso non mi ricordassi l'indirizzo."*

**Leslie Nielsen**



*"Il più grande pericolo per molti di noi non sta nel fatto che i nostri obiettivi siano troppo elevati e quindi non riusciamo a raggiungerli, ma nel fatto che siano troppo bassi e che li si raggiunga."*

**Michelangelo**





CONOSCI TE STESSO

## LA GESTIONE DELLO STRESS E DEL BURNOUT NELL'ERA 4.0

# 2 GG

DURATA



Parlare di stress è ormai una moda ed una normalità all'interno delle aziende, il sovraccarico di lavoro genera ansia da prestazione, e questo crea effetti collaterali ingestibili per la persona e l'azienda. Invece di parlarci di stress e numeri legati allo stress ci hanno mai insegnato le strategie per trasformare ciò in crescita?



CONOSCI TE STESSO

## SVILUPPA UNA LEADERSHIP POSITIVA GRAZIE ALLA SCIENZA DELLA FELICITÀ E DELLE ORGANIZZAZIONI POSITIVE

# 2 GG

DURATA



Un Leader positivo è colui che riesce ad ispirare le persone che lo seguono ed è capace con il suo carisma di alimentare il carisma negli altri e ha capito che prima della felicità e del successo c'è la percezione del mondo attraverso delle nuove lenti che ci permettano di vedere possibile raggiungere entrambe. Impara le strategie per diventare un Leader Positivo.



### OBIETTIVI

- Conoscere lo stress e l'ansia
- Come migliorare le nostre performance e quelle dell'azienda
- Acquisire strategie di resilienza
- Acquisire strategie per la regia mentale



### CONTENUTI

- La struttura del pensiero
- Pensiero-Emozione-Azione
- Convinzioni
- Ansia ed obiettivi
- Autostima
- L'evitamento
- Ansia Vs Paura
- Mindfulness
- Respirazione



### A CHI È RIVOLTO

- Manager
- Middle Manager
- Liberi Professionisti
- Imprenditori
- Studenti
- Educatori
- Coach
- Sindacalisti



*"Se c'è soluzione perché ti preoccupi?  
Se non c'è soluzione perché ti preoccupi?"*  
**Aristotele**



### OBIETTIVI

- Scoprire come diventare un Genio Positivo
- Comprendere e modellare la nostra realtà per renderla vantaggiosa.
- Scoprire come tracciare la rotta verso il successo
- Imparare ad eliminare il rumore
- Trasferire queste competenze agli altri



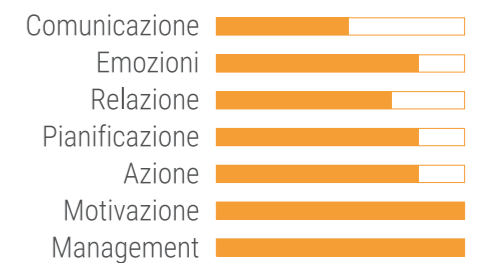
### CONTENUTI

- Le 3 intelligenze del leader positivo
- Come strutturare una realtà vantaggiosa per noi e il team
- Fissare indicatori di significato di successo
- Trovare acceleratori di successo
- Eliminare il rumore che ci porta fuori rotta
- Rendere gli altri amplificatori di strategie vincenti



### A CHI È RIVOLTO

- Manager
- Middle Manager
- Liberi Professionisti
- Formatori
- Imprenditori
- Educatori



*"Chi pensa di guidare gli altri e non ha nessuno che lo segue sta solo facendo una passeggiata."*  
**John Maxwell**





CONOSCI TE STESSO

## ESERCITARE L'OTTIMISMO PER MIGLIORARE LE PERFORMANCE PERSONALI

# 1 GG

DURATA



Come descrivi gli episodi che ti capitano quotidianamente? Hai mai pensato che da questo può dipendere il tuo successo nella vita? Martin Seligman dice "Come pensi così stai". La felicità è dipendente per il 50% da variabili psicofisiologiche ma per il restante 50% abbiamo possibilità di intervento. Scopri come trasformare i tuoi risultati grazie alla competenza più impattante dell'Intelligenza Emotiva: "Esercitare l'Ottimismo".



CONOSCI TE STESSO

## INTRODUZIONE ALLA SCIENZA DELLA FELICITÀ

# 1 GG

DURATA



Il nostro cervello attraverso il nostro pensiero innesca a volte meccanismi disfunzionali ma presiede anche ai fattori che governano il nostro benessere. Soddisfazione, autostima, ottimismo, saggezza, tolleranza, positività: quali sono le risorse che ognuno di noi può mettere in campo per conquistarli? È possibile essere felici? In questo Workshop esperienziale apprendrai alcune semplici pratiche per vivere e far vivere meglio.



### OBIETTIVI

- Misurare il tuo livello di ottimismo
- Scoprire le strategie delle persone di successo.
- Allenare il tuo stile esplicativo.
- Scopri come lavorare sulle 3P
- Aumentare l'ottimismo



### CONTENUTI

- L'Intelligenza emotiva gli studi e i risultati relativi all'ottimismo
- Assessment personale sul proprio livello di ottimismo
- Lo stile esplicativo del nostro cervello
- La Permanenza
- La Pervasività
- La Personalizzazione
- Come pensa un Ottimista
- Role Play e giochi per valutare i livelli di ottimismo



### A CHI È RIVOLTO

- Manager
- Middle Manager
- Liberi Professionisti
- Imprenditori
- Coach
- Formatori



*"Mi sveglio e dò l'opportunità alla giornata che mi sta dinanzi di essere la più bella della mia vita."*

**Mark Twain**



### OBIETTIVI

- Acquisire la consapevolezza di cosa rappresenta la felicità per noi.
- Scoprire cosa dicono le neuroscienze a proposito della felicità
- Apprendere semplici e replicabili strategie per il nostro benessere



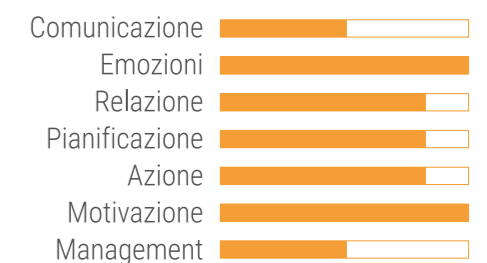
### CONTENUTI

- Le neuroscienze del benessere
- La chimica della positività
- La chimica della gratitudine
- Come ci hanno programmati
- Decidere del nostro futuro
- Essere amplificatori di positività



### A CHI È RIVOLTO

- Manager
- Middle Manager
- Liberi Professionisti
- Studenti
- Educatori
- Genitori
- Imprenditori



*"A scuola mi domandarono cosa volessi essere da grande. Io scrissi "Essere felice". Mi dissero che non avevo capito il compito, e io risposi che loro non avevano capito la vita."*

**John Lennon**



COMPRENDI GLI ALTRI

## IL LEADER COACH: FONDAMENTI DI COACHING PER IL LEADER CHE SA ISPIRARE E GUIDARE

# 3 GG

DURATA



Le più grandi sfide in qualsiasi settore partono dalla partita più importante giocata nella nostra testa. Gli strumenti del coaching possono aiutarti ad aiutare gli altri e scoprire come in modo molto pratico ed interattivo, puoi aiutare senza dare consigli, ASCOLTANDO con il filtro giusto che ti permetterà di creare FOCUS in te e negli altri e ti permetterà di MOTIVARE e indurre all'AZIONE, prendere DECISIONI importanti valutando l'ecologia della scelta, ragionando sui VALORI e le CONVINZIONI che potrebbero frenarti o farti decollare verso il successo.



COMPRENDI GLI ALTRI

## COMPRENDERE UN PROBLEMA, FISSARE UN OBIETTIVO E PRENDERE UNA DECISIONE

# 4 GG

DURATA



Si parla spesso di Problem Solving, di scelte, di obiettivi personali ed aziendali, tutti elementi che hanno in comune l'essere umano, il suo modo di pensare, le sue emozioni e i suoi bisogni. Mettere queste cose sul piano della bilancia può a volte essere impegnativo ma se ben gestito è la soluzione più rapida e a minor impatto personale ed aziendale.



### OBIETTIVI

- Acquisire strumenti efficaci per aiutare i propri collaboratori a superare blocchi
- Incrementare le performance individuali e di squadra
- Gestire periodi di carico di lavoro importante con più serenità
- Creare e mantenere armonia nel team
- Gestione del Problem Solving e degli obiettivi



### CONTENUTI

- L'uso dei modelli legati al coaching come Grow e T-Grow
- Il modello ExAct e il modello degli obiettivi ben formati
- La ruota della vita e i Livelli Logici
- Le 4 domande per indurre all'azione
- Lavorare su Valori e Convinzioni insieme alle persone
- Ragionare sui Livelli Logici come modello di Problem Solving



### A CHI È RIVOLTO

- Manager
- Middle Manager
- Educatori
- Imprenditori
- Coach
- Formatori
- Allenatori
- Genitori



*"Può darsi che non siate responsabili per la situazione in cui vi trovate, ma lo diventerete se non fate nulla per cambiarla."*

**Martin Luther King**



### OBIETTIVI

- Comprendere un problema e analizzarlo in chiave funzionale
- Fissare un obiettivo
- Prendere una decisione
- Agire e valutare i risultati
- Aiutare gli altri a farlo con noi



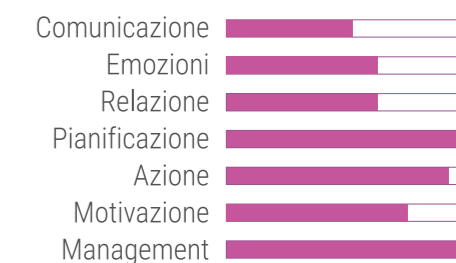
### CONTENUTI

- L'analisi sistemica del problema il metodo SCORE
- Definizione delle possibili soluzioni.
- Definizione degli obiettivi da perseguire.
- Valutazione e selezione per prendere decisioni
- Pianific-AZIONE
- Verifica
- I sei cappelli per pensare
- Il Metodo Walt Disney
- Tecniche di visualizzazione



### A CHI È RIVOLTO

- Manager
- Middle Manager
- Liberi Professionisti
- Mediatori
- Sindacalisti
- Coach
- Imprenditori



*"I falliti si dividono in due categorie: coloro che hanno agito senza pensare e coloro che hanno pensato senza agire."*

**John Charles Salak**



COMPRENDI GLI ALTRI

## L'ARTE DEL LINGUAGGIO PER SVILUPPARE L'INTELLIGENZA LINGUISTICA E IL CARISMA

# 4 GG

DURATA



È perfettamente inutile avere meravigliose idee o le migliori intenzioni, se poi non sei in grado di comunicarle nel modo giusto. Se non sai affascinare chi ti ascolta, se non sai venderti come si deve, la tua idea non vale nulla. Serve la capacità di comunicare in modo carismatico ossia sapere cosa dire, quando dirlo, come dirlo e in una certa sequenza. Nella comunicazione carismatica, conta la tua capacità di ispirare sicurezza, affascinare il tuo interlocutore con le argomentazioni più adatte al contesto e all'intenzione che hai.



COMPRENDI GLI ALTRI

## DIVENTA ESPERTO DI LINGUAGGIO DEL CORPO E MICROESPRESSIONI FACCIALI PER COMPRENDERE, VALUTARE E NEGOZIARE

# 3 GG

DURATA



Le emozioni ci guidano in ogni cosa che facciamo e in ogni interazione. Il linguaggio del corpo esprime il codice di significato della nostra comunicazione è il semaforo verde, giallo o rosso che può farci raggiungere un risultato piuttosto che un altro leggendo e decodificando male tale codice. Impara a cogliere l'attimo grazie a segnali che durano un battito di ciglia. Con le parole possiamo mentire con il corpo no.



### OBIETTIVI

- Acquisire il carisma linguistico.
- Acquisire l'arte delle domande.
- Usare il linguaggio "Ipnotico" per affascinare.
- Rispondere nella giusta sequenza.
- Raccontare Storie persuasive.
- Ottenere risultati grazie al linguaggio



### CONTENUTI

- Le parole che contano nel bene e nel male
- Il cervello umano e come recepisce le informazioni
- Il linguaggio della seduzione linguistica
- Il potere evocativo del linguaggio e le metafore
- I segreti per gestire le resistenze e le obiezioni



### A CHI È RIVOLTO

- Manager
- Middle Manager
- Liberi professionisti
- Imprenditori
- Educatori
- Allenatori
- Studenti
- Avvocati
- Mediatori
- Sindacalisti



*"Le parole sono la più potente medicina usata dall'uomo."*

**Rudyard Kipling**



### OBIETTIVI

- Riconoscere il linguaggio delle emozioni
- Capire la congruenza dei livelli di comunicazione
- Negoziare attraverso il linguaggio del corpo
- Comunicare in maniera più efficace grazie al linguaggio del corpo.
- Scoprire le incongruenze comunicative (bugie)



### CONTENUTI

- L'Intelligenza emotiva e il linguaggio del corpo
- Le emozioni di base e le 26 varianti.
- Il modello di congruenza del linguaggio del corpo
- La prossemica in pratica
- I movimenti oculari
- Le strette di mano
- Il linguaggio del corpo nelle riunioni
- La tecnica Blink
- La tecnica Q4



### A CHI È RIVOLTO

- Manager
- Middle Manager
- Liberi Professionisti
- Avvocati
- Sindacalisti
- Coach
- Imprenditori
- Educatori
- Formatori
- Studenti
- HR Manager
- Mediatori



*"La cosa più importante nella comunicazione è ascoltare ciò che non è stato detto."*

**Peter Drucker**





COMPRENDI GLI ALTRI

## STRATEGIE AVANZATE PER LA NEGOZIAZIONE

# 3 GG



DURATA



Oggi viviamo in una società globalizzata che costantemente cambia e si evolve. La negoziazione è una competenza sofisticata che è al centro del successo di tutte le attività commerciali, lavorative e familiari. Saper generare un rapporto di fiducia e consenso, trasmettendo attenzione, sicurezza, preparazione e autorevolezza nelle fasi di negoziazione, significa porre il focus sulle esigenze e caratteristiche del nostro interlocutore, costruendo un rapporto di empatia, autenticità e fidelizzazione. Questo passa attraverso un corretto uso del linguaggio, del corpo, della voce e soprattutto delle emozioni.



DAI AGLI ALTRI

## IL COMUNICATORE EFFICACE: PUBLIC SPEAKING BASE E AVANZATO

# 4 GG



DURATA



Perché alcune persone ispirano più di altri? Cosa fa la differenza tra un lettore di slide ed un public speaker efficace? Vi piacerebbe costruire messaggi per vendere sogni e non prodotti come faceva Steve Jobs? Saper costruire un messaggio in modo che accenda la platea a livello emozionale è il segreto dei grandi oratori. Questo segreto passa attraverso una serie di skill che imparerete a padroneggiare partendo dalle vostre emozioni.



### OBIETTIVI

- Comprendere cosa si intende per negoziazione 4.0.
- Sapere usare il linguaggio su i tre livelli percettivi
- Sapere navigare le emozioni proprie e altrui durante le varie fasi
- Lavorare sull'ambiente della negoziazione
- Comprendere l'interlocutore
- Definire chiaramente gli obiettivi della negoziazione e le possibili variabili



### CONTENUTI

- La negoziazione di base e le evoluzioni
- Lo scenario della negoziazione
- Le forme di comunicazione avanzata a livello V-PV-NV
- Chi domanda comanda e chi risponde meglio vince
- Le emozioni nella negoziazione
- La gestione del nostro stato



### A CHI È RIVOLTO

- Manager
- Middle Manager
- Liberi professionisti
- Imprenditori
- Avvocati
- Mediatori
- Formatori
- Coach



*"L'informazione è la più grande arma di un negoziatore."*

**Victor Kiam**



### OBIETTIVI

- Migliorare le skill comunicative a 360°.
- Acquisire strumenti di progettazione di un discorso efficace.
- Usare e la voce corpo in maniera efficace.
- Leggere il pubblico
- Gestire situazioni potenzialmente complicate
- Sapere gestire l'ansia da prestazione



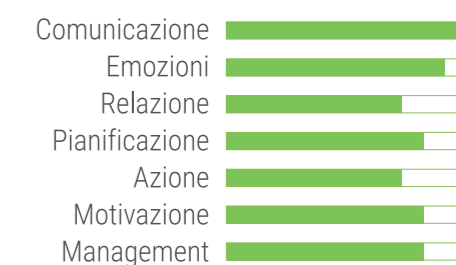
### CONTENUTI

- Come creare una esperienza memorabile per il pubblico
- Gli elementi fondamentali per un grande oratore
- I 4 pilastri del Public Speaking
- Comprendere cosa muove le persone
- Come toccare il cervello limbico usando ciò che tocca il vostro
- Usare le storie secondo il viaggio dell'Eroe
- Il metodo 4MAT
- Usare la voce ed il corpo in maniera vincente
- Far ridere, far emozionare, far concentrare



### A CHI È RIVOLTO

- Manager
- Middle Manager
- Liberi Professionisti
- Imprenditori
- Educatori
- Formatori
- Studenti
- HR
- Attori
- Venditori
- Coach



*" Ho imparato che le persone possono dimenticare ciò che hai detto, le persone possono dimenticare ciò che hai fatto, ma le persone non dimenticheranno mai come le hai fatte sentire."*

**Maya Angelou**





DAI AGLI ALTRI

## PRESENTAZIONI VINCENTI

# 2 GG



DURATA

L'elemento vincente in una presentazione è sempre lo speaker ma quando i supporti audiovisivi sono pessimi, l'attenzione cala rapidamente, lo speech diventa inefficace e tener alta l'attenzione diventa complicato. Sapere usare strumenti innovativi, con le tecniche più avanzate di comunicazione digitale ti renderà uno speaker da TED.



DAI AGLI ALTRI

## DIZIONE E VOCE

# 3 GG



DURATA

Il Corso è strutturato come una vera e propria palestra del linguaggio che insegna a padroneggiare tutte le capacità espressive della voce, soprattutto quelle sconosciute. Un approccio non convenzionale all'uso della voce oltre allo studio tradizionale della Dizione, per fornire al partecipante gli strumenti per "accordare" la voce al contenuto: voce dolce con parole dolci, voce energica con parole energiche, voce per catturare l'attenzione e per emozionare.



### OBIETTIVI

- Apprendere l'utilizzo degli strumenti di presentazione più evoluti.
- Sapere manipolare immagini, suoni, video.
- Creare una storyboard coinvolgente
- Presentare online e offline
- Creare emozione con gli strumenti di presentazione



### CONTENUTI

- Gli strumenti innovativi nelle presentazioni: Prezi-Classico e Next.
- Usare PowerPoint e Keynote al meglio
- Lavorare con le immagini
- Creare mappe mentali di presentazione
- Lavorare con i video
- Modificare i suoni
- Le banche dati immagini, suoni, video e icone



### A CHI È RIVOLTO

- Manager
- Middle Manager
- Liberi professionisti
- Imprenditori
- Educatori
- Formatori
- Studenti



*"Se non lo sai descrivere semplicemente, vuol dire che non lo ha capito abbastanza"*  
**Albert Einstein**



### OBIETTIVI

- Eliminazione delle cadenze dialettali
- Aumento della capacità di farci ascoltare
- Maggiore incisività
- Arricchimento delle sfumature della voce
- Miglioramento del timbro e del volume
- Congruenza fra la nostra voce e la nostra immagine
- Autorevolezza e sicurezza quando parliamo con gli altri
- Capacità di avvincere e convincere



### CONTENUTI

- I segreti per dar colore alla voce emozionandosi ed emozionando
- Voce ed emozioni
- L'apparato umano a supporto della voce.
- Esercizi di respirazione
- Esercizi di dizione
- Dar voce agli altri
- La voce nei vari contesti
- I colori nella voce
- Come allenarsi



### A CHI È RIVOLTO

- Manager
- Middle Manager
- Liberi Professionisti
- Imprenditori
- Educatori
- Formatori
- Coach
- Avvocati
- Mediatori



*"Mi basta visualizzare il personaggio nella mia testa e la voce adatta esce di conseguenza."*  
**Jim Cummings**



COMPLETO

## SKILL4.0

LE COMPETENZE PER IL FUTURO:  
PENSIERO, EMOZIONI, AZIONI, CONVINZIONI,  
VALORI, BISOGNI, COMUNICAZIONE, OBIETTIVI

# 4 GG

DURATA



Il corso per intraprendere un viaggio con te stesso grazie alle competenze che ti permetteranno di comprendere l'ambiente interiore all'essere umano quella struttura profonda che spazia dall'intelligenza emotiva, ai valori, dai bisogni allo sviluppo dell'immaginazione. La costruzione delle competenze a supporto dei talenti personali, lo sviluppo di un chiaro proposito di vita. Un'esperienza di autoconsapevolezza grazie all'apprendimento didattico-esperienziale previsto.



COMPLETO

## TRAINER IN MICROESPRESSIONI FACCIALI

# 4 GG

DURATA



Tre giorni in cui apprenderai come organizzare una sessione di formazione, un webinar, una presentazione dimostrativa sul linguaggio del corpo e le microespressioni facciali e tanto altro ancora. Riceverai una grandissima quantità di materiale didattico che una volta certificato trainer potrai utilizzare liberamente: presentazioni, video, immagini, locandine accessi web e tantissimo altro a tua disposizione con la licenza del Center for Body Language International (CFBL). Sarai inserito nel database dei trainer certificati con una pagina sul sito internazionale in italiano e inglese e potrai organizzare corsi, rilasciare certificazioni internazionali di practitioner e rivendere i prodotti del CFBL. Usufruirai inoltre delle referenze del CFBL con i tuoi clienti e ti verrà inoltre registrato un video di tre minuti, come materiale pubblicitario.



### OBIETTIVI

- Scoprire cosa ti motiva e cosa ti frena.
- Comprendere di cosa hai bisogno per sentirti soddisfatto.
- Trasformare le convinzioni limitanti.
- Risolvere i conflitti con la comunicazione empatica.
- Scoprire i tuoi talenti e valorizza quelli degli altri.
- Stilare un proposito di vita motivante.



### CONTENUTI

- I bisogni umani e la catena della motivazione
- I tuoi valori, le tue regole e il loro allineamento alle azioni che compi.
- I tuoi talenti
- Le convinzioni
- L'intelligenza emotiva
- La comunicazione empatica
- L'immaginazione e la Vision
- Il proposito di vita



### A CHI È RIVOLTO

- Manager
- Middle Manager
- Liberi professionisti
- Imprenditori
- Educatori
- Formatori
- Studenti
- Coach



### OBIETTIVI

- Diventare esperto formatore in Microespressioni Facciali.
- Sapere organizzare e vendere corsi di formazione ed eventi.
- Progettare una sessione di formazione in base al target.
- Utilizzare al meglio il materiale didattico.



### CONTENUTI

- Le funzioni, le potenzialità e le competenze di un Trainer del CFBL.
- Organizzazione di un'aula con un fine didattico.
- Utilizzo dei mezzi tecnici per preparare sessioni formative.
- Utilizzo dei vari materiali didattici e loro funzione in base al target.
- Organizzazione di Webinar promozionali.
- Come vendere i prodotti del CFLB
- Come far diventare una competenza una professione.



### A CHI È RIVOLTO

- Manager
- Middle Manager
- Liberi Professionisti
- Imprenditori
- Formatori
- Coach

*"C'è solo un angolo dell'universo che puoi essere certo di migliorare e quello è il tuo proprio io."*

**Aldous Leonard Huxley**



*"A volte un sigaro è soltanto un sigaro."*

**Sigmund Freud**





COMPLETO

## PRACTITIONER IN PNL

BEST

8 GG

DURATA



Scopri il codice segreto del tuo cervello, conosci te stesso e comprendi gli altri grazie al percorso certificato a livello internazionale per "fare della tua vita un capolavoro" un corso efficace, pratico, semplice, concreto, divertente e motivante come lo hanno descritto tutte le persone che vi hanno preso parte fino ad oggi. Non aspettare, il momento per cambiare la tua vita è ora. Diventa esperto certificato in Programmazione Neuro Linguistica.



### OBIETTIVI

- Ottenere di più dalla tua vita professionale e personale
- Comunicare in modo più efficace e persuasivo con gli altri
- Gestire al meglio il tuo Stato d'Animo
- Dire la cosa giusta al momento giusto e saper fare domande vincenti
- Affrontare con coraggio le tue Paure
- Aiutare le persone accanto a te
- Ottenere il meglio da te con costanza
- Definire obiettivi ben formati.



### A CHI È RIVOLTO

- Manager
- Middle Manager
- Liberi professionisti
- Imprenditori
- Educatori
- Formatori
- Studenti
- Coach



### CONTENUTI

- I perché della PNL i suoi presupposti e il modelling.
- I livelli di comunicazione e come trattiamo l'informazione all'interno ed all'esterno.
- La nostra performance personale come funzione del nostro potenziale e delle nostre interferenze.
- Come aumentare la nostra consapevolezza grazie ad esercizi di presenza.
- I sistemi rappresentazionali
- Il linguaggio ed i predicati V-A-K.
- Come utilizzare la tua voce, le tue parole e il ritmo per creare una connessione con le altre persone in modo elegante.
- Il linguaggio del corpo ed i segnali di accesso oculare.
- Le Submodalità
- Il matching e il mirroring, il Ricalco e Guida, gli indicatori di Rapport.
- L'arte del Feedback e l'etica del Rapport.
- Il Meta Modello: una dozzina di domande potentissime che utilizzerai quando vorrai avere un quadro dettagliato della situazione e risolvere i problemi.
- Cambiamento degli stati d'animo: come trasformare sensazioni di ansia o paura in sicurezza e coraggio in meno di 2 minuti.
- Tecnica del "Fast Phobia Cure"
- Milton Model: come usare un linguaggio estremamente potente per aiutare le persone a muoversi con efficacia nella direzione dei loro obiettivi.
- Come sentirti al tuo meglio in ogni situazione, anche le più complesse.

"La cosa più bella del passato è che è passato, la cosa più bella del futuro è che offre infinite possibilità."

**Aldous Leonard Huxley**



COMPLETO

## MASTER PRACTITIONER IN PNL

BEST

8 GG

DURATA



Apprendere le strategie più avanzate di comunicazione, persuasione e ipnosi conversazionale, per fare davvero la differenza nella tua vita e in quella delle altre persone in un viaggio che è la metafora del "Viaggio dell'Eroe" che parte incontra difficoltà, trova un mentore, risale la china e torna da dove era partito. Verso sé stesso.



### OBIETTIVI

- Riconoscere e eliminare le tue convinzioni depotenzianti.
- Modellare i segreti del successo delle altre persone.
- Diventare una mago con la tua comunicazione.
- Apprendere le basi del perfetto Coach
- Chiudere il tuo viaggio dell'Eroe e partire per la tua nuova vita



### A CHI È RIVOLTO

- Manager
- Middle Manager
- Liberi professionisti
- Imprenditori
- Educatori
- Formatori
- Insegnanti
- Coach



### CONTENUTI

- Gli strumenti per cambiare in modo profondo le convinzioni depotenzianti: tue e delle altre persone.
- Gli strumenti per estrarre le strategie mentali delle persone che ottengono risultati eccezionali le origini del Modelling.
- Diventare maestri nell'arte delle domande (metamodello) e del linguaggio ipnotico (milton model)
- Creare un cambiamento radicale, veloce e duraturo con i clienti.
- Creare, utilizzare e lavorare sfruttando stati mentali super focalizzati e concentrati, in cui potrai ottenere risultati straordinari.
- Lavorare con le "linee del tempo" avanzate (Advanced Time Lines).
- "Installare" le strategie di successo in te stesso e nelle altre persone.

"Dobbiamo essere disposti a sbarazzarci della vita che abbiamo pianificato, per avere la vita che abbiamo sempre sognato."

**Joseph Campbell**





*“Be the change  
you want to see  
in the world”*

*Ghandi-*

