

Webinar 2020



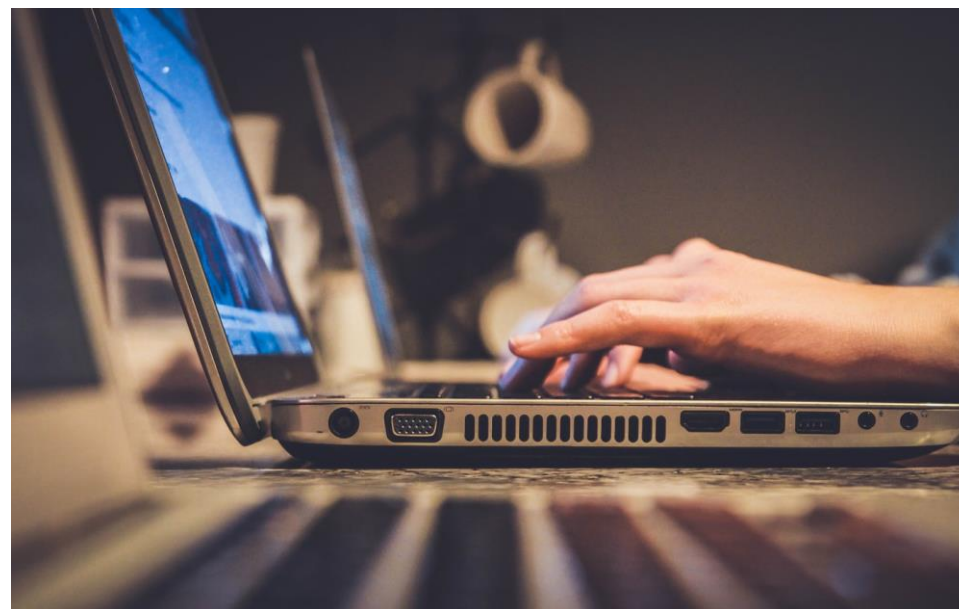
Cosa sono i nostri webinar

- Sono corsi progettati per massimizzare l'esperienza e la fruizione dei discenti
- Affrontano i temi in profondità e contemporaneamente con leggerezza
- Forniscono strumenti pratici e consigli per comportamenti efficaci
- Hanno elementi narrativi
- Sono multimediali grazie all'utilizzo di immagini e video
- Lasciano spazio all'interazione e al confronto
- Possono includere esercitazioni singole, in gruppo e in sottogruppi



Le caratteristiche dei nostri webinar

- Hanno una durata di due ore di cui l'ultimo quarto d'ora è dedicato al Q&A
- Possiamo rilevare le presenze dei partecipanti
- Possiamo erogare webinar fino a 500 discenti contemporaneamente
- Consigliamo, ove possibile, di costituire aule con 10-15 partecipanti e programmare più edizioni per favorire l'interazione, il confronto e venire incontro alle necessità specifiche dei singoli partecipanti
- In seguito all'attuale periodo di lockdown, sarà possibile prevedere una conversione dei webinar in aule fisiche da mezza giornata o da giornata intera, a seconda della tipologia di corso, mantenendo lo stesso prezzo da svolgersi presso gli spazi del cliente



I nostri docenti

- Abbiamo selezionato formatori senior con esperienza nella conduzione di webinar
- La community dei nostri formatori si incontra periodicamente per confrontarsi e condividere metodi ed esperienze in un'ottica di crescita continua
- I nostri formatori sono disponibili a co-progettare i webinar insieme alla Direzione aziendale per la messa a punto del corso



Abbiamo suddiviso i nostri webinar in 5 macroaree:

1. Gestire la distanza
2. Formazione manageriale
3. Coaching – Counseling
4. Percorso V.U.C.A.
5. Eventi formativi



1. Gestire la distanza

Strumenti pratici ed efficaci per gestire al meglio la situazione attuale in cui ci si trova a lavorare in una dimensione nuova e in cui gestire spazi, tempi e relazioni a distanza attraverso modalità interattive diventa di fondamentale importanza.



Indice

1. Come relazionarsi a distanza in maniera efficace con colleghi, capi e collaboratori
2. Come trovare un equilibrio nello spazio domestico fra vita professionale e vita privata
3. Come gestire paura e incertezza
4. Gestire tempo e stress nella "casa-ufficio"
5. Essere agili per diventare antifragili
6. Comunicare "on air" a tutta voce
7. Come fare videoconferenze efficaci one-to-one o in gruppo
8. La leadership nei momenti di crisi
9. Come relazionarsi e rinforzare la fiducia con il cliente a distanza
10. Negoziare in videoconferenza
11. Formazione per formatori a distanza



1. Come relazionarsi a distanza in maniera efficace con colleghi, capi e collaboratori

La gestione degli spazi, dei tempi e delle modalità interattive cui siamo abituati sta subendo un repentino e profondo cambiamento. Questo webinar fornisce strumenti per utilizzare in modo efficace metodi di relazione attraverso le piattaforme virtuali di lavoro, contatto e comunicazione. Fornirà stimoli e riflessioni da applicare nella quotidianità professionale. Ogni partecipante potrà così migliorare il proprio utilizzo della rete quale spazio principale di lavoro e di gestione delle relazioni.

2. Come trovare un equilibrio nello spazio domestico fra vita professionale e vita privata

Nell'impensabile momento che stiamo vivendo, ognuno di noi può trovarsi disorientato, confuso o demotivato. Oggi più che mai è importante riuscire a governare i propri comportamenti e le proprie emozioni. Recuperare, ricostruire o creare i propri equilibri nei progetti professionali e personali è lo scopo di questo webinar che intende facilitare l'equilibrio fra vita lavorativa e vita privata recuperando la focalizzazione sui propri progetti. Verranno fornite regole pratiche per come creare la nuova routine in cui co-esistono le esigenze lavorative, di famiglia e individuali in uno stesso spazio condiviso, con la creazione di un piano di azione concreto.

3. Come gestire paura e incertezza

Decidere al tempo dell'incertezza tra emozioni e razionalità, trasformando paure e timori in risorse, Verrà analizzata la differenza tra paura e angoscia e l'origine di comportamenti irrazionali in mancanza di riferimenti chiari. Si esploreranno strumenti, metodi e strategie per gestire le emozioni negative e per rafforzare le motivazioni in questo momento di grande incertezza. Questo corso potrà essere svolto anche attraverso alcuni concetti base dell'Analisi Transazionale.

4. Gestire tempo e spazio nella "casa-ufficio"

Una diversa organizzazione del tempo e dello spazio in tempi di smart working in emergenza: l'obiettivo è quello di individuare il punto di partenza e di arrivo rispetto alla tematica e fornire una serie di spunti sull'ottimizzazione dei propri spazi temporali e fisici, con riferimenti alle neuroscienze.

5. Essere agili per diventare antifragili

In un contesto lavorativo sempre più complicato e sfidante diventa necessario acquisire agilità manageriale per fronteggiare al meglio le prossime sfide. Come ci ricorda Darwin "non è la specie più intelligente o più forte a sopravvivere, ma quella più capace di adattarsi al cambiamento". L'agilità è quindi il requisito necessario per sviluppare quello che Taleb definisce l'atteggiamento antifragile, ovvero l'atteggiamento di colui che si propone di sfruttare le criticità come occasione di rafforzamento e di apprendimento.

6. Comunicare "on air" a tutta voce

Il corso affronta la gestione degli elementi comunicativi (non-verbale, para-verbale e verbale) con gli strumenti per la comunicazione a distanza. Si analizzeranno le caratteristiche vocali (tono, volume, ritmo e spazio), la gestione della respirazione, l'importanza delle pause, l'articolazione e la corretta fonazione, la voce nello spazio e davanti al microfono. Si introdurrà il concetto di atmosfera emotiva e di come gestirla nel lavoro di gruppo a distanza.

7. Come fare videoconferenze efficaci one-to-one o in gruppo

Si analizzerà la comunicazione attraverso prodotti audio-video per i social o i canali aziendali: gli elementi base di grammatica audiovisiva, le inquadrature, la gestione della luce e dei colori, elementi base di montaggio e post-produzione, la gestione dell'audio e l'utilizzo delle musiche. Si prenderanno in esame gli strumenti tecnici hardware e software adeguati alle proprie esigenze.

8. La leadership nei momenti di crisi

Come si può rileggere la dimensione del leader oggi? Come cambia il ruolo di "gestione del gruppo" presente e futuro alla luce degli eventi attuali? In questo scenario incerto in cui mancano riferimenti chiari, chi gestisce il lavoro di altri deve agire il proprio ruolo con modalità differenti, essendo oggetto di aspettative contingenti e talvolta contraddittorie da parte dei suoi diversi interlocutori (superiori, colleghi, subordinati, interlocutori esterni, interlocutori interni). Un leader è coinvolto in processi di cambiamento in atto a più livelli: organizzativo, normativo, tecnologico, professionale e culturale.

9. Come relazionarsi e rinforzare la fiducia con il cliente a distanza

Obiettivo del corso è fornire strumenti efficaci e di immediato utilizzo per gestire le relazioni a distanza con i clienti, rendendo le interazioni produttive e rinforzando il rapporto di fiducia. Si analizzerà cosa fare e cosa non fare con gli strumenti di collaborazione digitale per mantenere elevato l'interesse e l'ingaggio del cliente, l'ascolto, la modalità di comunicazione e le modalità di mantenimento e rinforzo della fiducia.

10. Negoziare in videoconferenza

Si comprenderanno le tecniche di negoziazione e si apprenderà ad applicarle efficacemente sfruttando le potenzialità degli strumenti di collaborazione digitale. Si analizzeranno le 5 regole della negoziazione efficace, si apprenderà a trasformare gli strumenti di collaborazione digitale in alleati nel processo di negoziazione, il meeting virtuale (location, dress code, strutturazione del palinsesto, preparazione dei materiali a supporto) e la gestione dei fattori psicologici legati alle negoziazioni non in presenza, le funzionalità degli strumenti digitali che facilitano la negoziazione e gli errori da non commettere. Infine si apprenderà ad alimentare la memorabilità dell'incontro e a come favorire il processo decisionale attraverso il rafforzamento e la strutturazione di momenti e strumenti di interazione virtuale post incontro.

11. Formazione a distanza per formatori

Un corso per i professionisti della formazione che intendono generare maggiore valore cogliendo l'opportunità di ripensare il modo di fare formazione attraverso gli strumenti a distanza e lavorare su cultura e formazione delle persone coinvolte. Si analizzerà la preparazione del materiale, l'interazione con i partecipanti e la gestione delle dinamiche implicite: dall'ice breaking all'inclusione, passando per la routine rassicurante, la gestione dello spazio e del tempo, il patto psicologico con i partecipanti, la gestione delle aspettative, la motivazione, la gestione delle difficoltà, la gestione della comunicazione efficace, l'interazione produttiva e la Back Home Application.

2. Formazione manageriale

Approfondimenti di specifiche tematiche manageriali che potranno essere organizzate in un percorso ad hoc, così da consentire alle risorse di frequentare i moduli formativi in base alle specifiche necessità. Un approccio maieutico, basato sul dialogo e sul confronto, permetterà ai partecipanti di rafforzare la propria consapevolezza in merito ai temi trattati.



Indice

1. Value Driven Leadership
2. La leadership al femminile
3. La leadership secondo gli All blacks
4. Organizzazione del tempo e gestione dello stress
5. Problem Solving & Decision making
6. Empowerment
7. Progettare il proprio futuro
8. La gestione del conflitto
9. Sviluppo delle capacità comunicative e relazionali con il metodo Insights®
10. La comunicazione scritta efficace
11. Potenziare e promuovere la propria immagine online
12. Negoziare con successo
13. L'arte della persuasione
14. Stay Foolish: il public speaking diventa spettacolo
15. Sales management: la vendita efficace
16. Generation mix
17. Team-working: il suono del team
18. Team-building con lo storytelling



1. Values Driven Leadership

Questo corso è finalizzato a sviluppare le capacità di Leadership per affinare le capacità relazionali con i propri collaboratori e nelle relazioni d'affari. Il modello di Leadership che viene proposto risponde al paradigma del Values Driven Administration e si propone di sviluppare ed integrare le «hard e soft skills» funzionali ad un'organica capacità di interpretazione e di direzione dei processi aziendali.

2. La leadership al femminile

Il corso ha l'obiettivo di illustrare le caratteristiche di una leadership al femminile inclusiva e generativa, che permettono al team di crescere ed aumentare la capacità collaborativa. Il corso inoltre punta a motivare e rafforzare il personale femminile in modo che possa individuare e utilizzare le capacità di leadership di ciascuna, necessarie all'interno del team per una buona armonia e produttività. Saranno analizzati i vari stili e modelli di leadership, l'approccio adatto alla situazione anche attraverso l'osservazione di leader donne del passato e del presente. Giochi ed interazioni per valutare il proprio stile.

3. La leadership secondo gli All blacks

Gli All Blacks neozelandesi sono la squadra più forte al mondo: negli ultimi 100 anni hanno vinto più del 75 % dei loro match internazionali. Rivisitare la loro storia, le loro abitudini, i loro valori e soprattutto il loro leadership model è un utile esercizio per tutti i manager, al fine di definire alcuni principi cardine che accompagnano tutti i team vincenti. Si rileggerà lo stile di leadership degli All Blacks in chiave manageriale, si definiranno alcuni principi distintivi di tutti i team vincenti, rinforzando un atteggiamento di leadership inclusivo e delegante.

4. Organizzazione del tempo e gestione dello stress

Il corso ha l'obiettivo di fornire spunti per l'organizzazione del tempo per la gestione delle proprie attività, focalizzando le modalità di procrastinazione, i carichi di lavoro non gestiti, i ritardi e la gestione dell'ansia e dello stress.

Partendo dall'autovalutazione della propria organizzazione del tempo, si analizzeranno gli strumenti per gestire la propria agenda, si sperimenteranno tecniche di mindfulness con riferimenti alle neuroscienze, si approfondirà il concetto di resilienza, tempo soggettivo e tempo oggettivo.

5. Problem Solving & Decision making

Si prenderanno in esame il problem solving relazionale, ossia come costruire relazioni efficaci attraverso la flessibilità e il creative problem solving per la risoluzione di problematiche operative attraverso un approccio concreto di Condizione-Problema-Soluzione. Il corso offrirà strumenti utili per prendere le migliori decisioni a seconda delle situazioni specifiche, trovando soluzioni efficaci a problemi complessi permettendo di gestire l'incertezza, le difficoltà e le sfide in maniera proattiva. Ottimizzando il tempo a disposizione e trasformando lo stress in elemento costruttivo sarà possibile ridisegnare la relazione tra fattori di incertezza e rendimento/risultati, arrivando alla definizione della decisione migliore.

6. Empowerment

Il corso intende migliorare le performance aziendali facendo emergere il potenziale di ciascun partecipante.

Si analizzeranno i fattori motivazionali e le emozioni nell'ambiente di lavoro, si prenderà coscienza di quali caratteristiche personali si desidera valorizzare e si approfondirà il tema della responsabilità al fine di raggiungere gli obiettivi prefissati.

Partendo dalla comprensione del contesto, verranno forniti strumenti per riconoscere il proprio potenziale e predisporre un piano di sviluppo che terrà conto dei pensieri autolimitanti per arrivare alla costruzione di un piano di azione concreto.

7. Progettare il proprio futuro

Con questo corso i partecipanti potenzieranno le competenze necessarie per avere obiettivi chiari, analizzare le risorse a disposizione ed elaborare un piano di sviluppo sulla base delle proprie aree di competenza.

Verranno forniti gli strumenti utili per progettare il proprio futuro coerentemente con i propri obiettivi. Si analizzerà la propria mission, la propria vision, si comprenderà se le variabili sono coerenti con l'ambiente esterno, verranno valutate le risorse a disposizione e si comprenderanno le azioni necessarie per perseguire gli obiettivi prefissati.

8. La gestione del conflitto

Il corso ha lo scopo di fornire strumenti per la gestione del conflitto. Si prenderanno in esame tutte le fasi e le dinamiche: la relazione efficace, la comprensione del conflitto e delle tipologie (positivo e negativo), il processo emotivo interno del conflitto, la percezione e le aspettative, le reazioni e le azioni, i comportamenti. Si illustrerà l'autovalutazione delle proprie modalità e i comportamenti ripetitivi per arrivare al focus verso la risoluzione del conflitto attraverso un piano di azione.

9. Sviluppo delle capacità comunicative e relazionali con il metodo Insights®

Partendo dal modello Insights Discovery, una metodologia basata sulla suddivisione degli stili individuali in quattro colori, si apprenderà a riconoscere il proprio stile e quello degli altri. Ogni partecipante imparerà a leggere in modo più positivo le relazioni professionali e si forniranno strumenti per costruire relazioni efficaci attraverso la flessibilità e la capacità di adattarsi alle diverse situazioni.

10. La comunicazione scritta efficace

Mai come oggi siamo quotidianamente coinvolti in redazione di email, messaggi, post, commenti, descrizioni, presentazioni. La comunicazione, scritta e orale, ci tiene in stretta connessione con gli altri e precede i nostri pensieri. Attraverso la cura della comunicazione possiamo allenarci a pensare meglio, a organizzare in modo più efficace e funzionale il nostro pensiero, a perfezionare il nostro modo di esprimere le emozioni. Attraverso la cura della comunicazione possiamo facilitare l'incontro di punti di vista differenti, comprendere al meglio la realtà allontanando frasi fatte, stereotipi e pregiudizi. Si apprenderà ad aumentare la consapevolezza di come il linguaggio sia lo strumento principale per ricostruire la realtà. Verranno forniti spunti per scrivere meglio testi descrittivi, professionali, email, titoli, sintesi e commenti critici. Si imparerà a dire di più usando meno parole.

11. Potenziare e promuovere la propria immagine online

Un corso specifico su come potenziare e promuovere la propria immagine online: una volta individuati i propri tratti distintivi e gli elementi di valore su cui si vuole costruire la propria immagine online, verranno illustrate le tecniche per comunicarli al meglio attraverso i social mettendo in atto un vero e proprio piano di marketing, accrescendo così la propria reputazione digitale.

12. Negoziare con successo

Il corso si propone di trasmettere metodi e strumenti efficaci di negoziazione, partendo dalla conoscenza del proprio stile negoziale. Si apprenderà a preparare ed aprire un processo di negoziazione in modo efficace e ad individuare e analizzare i fattori psicologici che ne condizionano l'esito. Si approfondiranno i fattori chiave in una negoziazione: gli atteggiamenti negoziali, la strategia Win/Win, tecniche, tattiche e trappole.

13. L'arte della persuasione

Attraverso lo sviluppo della capacità persuasiva e il saper convincere sarà più semplice la trasmissione del proprio valore e del valore dei propri prodotti. Aumentare l'efficacia comunicativa, focalizzandosi sui nuovi strumenti della persuasione permetterà di convincere il cliente a scegliervi e a scegliere i prodotti che offrite. Verranno illustrati gli elementi chiave, gli strumenti e le modalità più efficaci per una performance incisiva e vincente.

14. Stay Foolish: il public speaking diventa spettacolo

Migliorare le proprie capacità comunicative in termini di adeguatezza, efficacia ed impatto è di fondamentale importanza per la conferma della propria immagine pubblica. In questo corso verranno approfondite le tecniche di public speaking ponendo un'attenzione particolare all'utilizzo di un linguaggio chiaro e accessibile a tutti e alla gestione di domande scomode. Attraverso l'analisi di speech eccellenti si valuteranno gli approcci migliori per un intervento incisivo e d'impatto.

15. Sales management: la vendita efficace

Un webinar focalizzato sulle tecniche di vendita consulenziale: dopo un'introduzione sugli strumenti base della comunicazione persuasiva, si definiranno le tappe del processo di vendita, si analizzeranno i bisogni, la gestione delle resistenze e le tecniche di chiusura della trattativa di vendita.

16. Generation mix

Un webinar sul tema del ricambio generazionale. Le nuove generazioni hanno caratteristiche e valori molto diversi da quelle che le hanno precedute e, cambiando i driver, si modificano le dinamiche nella squadra: il valore dell'esperienza è rimesso in discussione e la comunicazione cambia prospettiva. Ci si concentrerà su aspetti quali esperienza vs innovazione, condivisione degli elementi strategici, persone ruoli e organizzazione, comunicazione e relazione nel passaggio generazionale.

17. Team-working: il suono del team

Il corso propone un lavoro di costruzione del team attraverso un'azione creativa di gruppo. Obiettivo del webinar è far comprendere come si possa essere squadra e lavorare in armonia anche a distanza. Mandato del team working sarà la scrittura e realizzazione di un piccolo corto sonoro: dopo un'introduzione sulla narrazione audio con esempi e la creazione di ambienti sonori in 3d, si proseguirà con lo sviluppo dell'attività attraverso la ricerca del soggetto partendo da un tema concordato. La registrazione dei vari contributi audio da parte dei partecipanti avverrà attraverso software gratuiti e microfoni dei pc o smartphone. Il prodotto sarà poi montato dal formatore. È previsto un breve momento di follow up in cui viene restituito il prodotto completo e si effettuerà una riflessione sulle dinamiche di produzione e condivisione a distanza.

18. Team-building con lo storytelling

Dopo un'introduzione su creatività e tecniche di storytelling, si passerà all'attività di team-building: ogni partecipante sarà tenuto a scrivere individualmente un pezzo di una storia di cui conoscerà solo le istruzioni relative alla sua parte. Come per un piccolo puzzle, avverrà poi l'assemblaggio e raccordo della storia in diretta e la messa a punto consentirà un'armonizzazione del racconto che verrà poi riletto nella sua interezza.

Il formatore darà poi un feedback sulla capacità di lavorare bene a distanza.

3. Coaching e Counseling

Webinar one-to-one che aiutano a elaborare il sentimento di incertezza in un progetto di cambiamento e riguadagnare consapevolezza di autoefficacia per vivere al meglio questa condizione di sovrapposizione tra intimità e socialità, tra vita privata e vita professionale, per prepararsi in modo efficace all'uscita da questa condizione. Mentre il Coaching aiuta a sviluppare competenze personali stimolando potenzialità legate all'ambito professionale e si focalizza maggiormente sulle azioni, gli obiettivi, il rendimento, le soluzioni, le strategie, i risultati, il Counseling ha lo scopo di aiutare la persona a individuare nuove possibilità rispetto a disagi emotivi, situazioni complesse, relazioni in crisi, momenti di crescita e di cambiamento, scelte da compiere. Tutti i nostri coach e counselor sono certificati.



Smart Coaching

Il servizio è rivolto a chiunque in azienda desideri confrontarsi con un professionista ed essere supportato nel raggiungimento di un obiettivo. Lo scopo è quello di permettere alle persone di avere uno spazio in cui esplorare, definire un obiettivo concreto e realizzabile, stabilire un piano di azione per ottenere il risultato a cui aspirano. In particolare in questo periodo storico in cui stiamo vivendo, il coach può essere di supporto per tematiche relative alla gestione del tempo e dello stress, per la chiara definizione degli obiettivi lavorativi, per confrontarsi con la fiducia nei propri collaboratori, per gestire lo stress da prestazione. Si potrà così superare l'incertezza e affrontare con decisione la realtà attuale trovando soluzioni ai problemi collegati al raggiungimento degli obiettivi di business e implementando nuovi comportamenti sostenibili.

Smart Counseling

Un percorso individuale di accompagnamento verso il raggiungimento di un obiettivo concretamente definito, uno spazio di ascolto per rinforzare capacità di scelta o di cambiamento nel qui e ora, esplorare momenti di difficoltà relazionali, avere una maggiore consapevolezza dei propri punti di forza, delle proprie potenzialità e delle risorse che abbiamo a disposizione e che, a volte, non sappiamo di avere. È indispensabile poter elaborare le proprie emozioni, impegnarsi a comunicare in modo sereno, mantenere i propri spazi fisici e temporali di lavoro e di vita privata, oggi costretti entro le stesse mura. Per affrontare al meglio questa condizione e passare da una zona di timore a una di costruzione di sé è utile accettare la confusione, sperimentare la propria creatività generativa e costruirsi uno spazio protetto. Questo percorso permetterà di elaborare il sentimento di incertezza in un progetto di cambiamento, di ridimensionare la propria dimensione di responsabilità personale, sociale e professionale e riguadagnare una consapevolezza di autoefficacia.

4. Il mondo V.U.C.A.

V.U.C.A. è l'acronimo utilizzato per descrivere l'attuale contesto e le sue caratteristiche. Lo scenario in cui viviamo è sempre più Volatile, Incerto (Uncertainty), Complesso e Ambiguo e lo si può affrontare al meglio attraverso la comprensione e l'utilizzo di altrettante chiavi di lettura: il cambiamento, la creatività, la semplificazione e la capacità di acuire. Quattro webinar in cui verranno approfonditi questi strumenti per agire da protagonisti in questo contesto.



Agire il Cambiamento

Una lezione sull'agire il cambiamento in un futuro sempre più sorprendentemente imprevedibile.

Si ripercorreranno le dinamiche tipiche dei diversi aspetti legati al cambiamento e si identificheranno gli atteggiamenti da mettere in campo per non subirlo, ma affrontarlo e «agirlo» da protagonisti.

La Creatività al servizio dell'Incertezza

Noi vediamo quello che vogliamo vedere, ciò che ci aspettiamo di trovare e siamo guidati dall'impulso di trovare conferme per le nostre aspettative. Ecco perché di fronte a uno scenario di incertezza può accadere di sentirsi disorientati. Per reagire dobbiamo attivare quei comportamenti che ci permettono di attivare l'immaginazione, la creatività, il pensiero laterale. Questo webinar si propone come un'occasione di scoperta delle risorse creative che possono essere applicate anche nel nostro lavoro quotidiano. Attraverso una serie di stimoli e giochi mentali si verrà portati a una distrazione guidata, antidoto all'incertezza per la generazione di nuove soluzioni e idee.

Be Simple

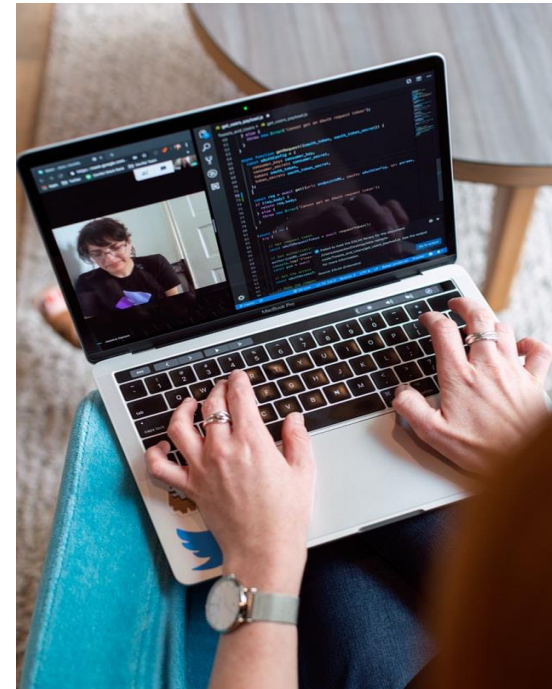
Obiettivo del corso è approfondire il tema della complessità, le relazioni tra questa e la semplicità e acquisire strumenti e metodologie pratiche per semplificare il proprio lavoro. Attraverso l'analisi di filmati ed esempi eccellenti e si esamineranno gli strumenti e le competenze da mettere in atto per risolverla. Le teorie vengono poi elaborate e declinate in strumenti concreti.

Interpretare l'Ambiguità

Obiettivo del webinar è fornire ai partecipanti strumenti pratici per attrezzarsi ad agire in un contesto ambiguo. Si indagheranno le dinamiche che si celano dietro ai trabocchetti in cui continuamente cadiamo, tra distrazioni dell'attenzione, percezioni manipolate e subliminali e comunicazione persuasiva. Si definiranno quali sono i meccanismi mentali che accompagnano il nostro modo di decidere nell'ambiguità, dimostrando che grazie alla capacità di acuire si possono individuare soluzioni alternative per risolvere situazioni ambigue.

5. Eventi formativi

Brevi eventi formativi a distanza della durata di 20/30 minuti l'uno, hanno lo scopo di fornire contenuti manageriali e motivazionali in maniera leggera e divertente.



Indice

1. La leadership in Star Wars
2. Wile E. Coyote: istruzioni per l'uso
3. Supereroi in Azienda
4. La Fiducia in Kung Fu Panda
5. Mission is possible
6. L'innovazione secondo il Pubblicista
7. La comunicazione efficace con Guareschi



1. La leadership in Star Wars

Il tema della leadership affrontato attraverso la visione di alcuni spezzoni degli episodi della Saga.

La leadership verrà spiegata analizzando Yoda, Obi Wan Kenobi, Leila, Darth Vader, l'Imperatore, delineandone gli aspetti principali per poi ricondurne le caratteristiche a spunti utili al management.

2. Wile E. Coyote: istruzioni per l'uso

Wile E. Coyote, personaggio che nell'immaginario collettivo è l'eterno perdente cosa ci può insegnare?

Attraverso la visione e l'analisi dei "tentativi fallimentari" messi in atto dal risoluto coyote, si risponderà a questo quesito dimostrando come attraverso l'utilizzo di una metafora apparentemente semplice si possono affrontare temi fondamentali per il management.

3. Supereroi in Azienda

Partendo dall'analisi dei principali supereroi dei fumetti, si analizzerà quali risorse e strumenti si possono imparare per migliorare il business. Denaro, Talento, Carisma e Responsabilità sono alcuni dei temi che verranno affrontati.

Perché si possono apprendere strumenti di management con leggerezza e divertimento.

4. La Fiducia in Kung Fu Panda

Kung Fu Panda è una storia che offre stimoli e chiavi di lettura per comprendere come, attraverso la conquista del reciproco rapporto di fiducia, sia possibile lavorare e performare al meglio. L'analisi di alcuni spezzoni esemplificativi tratti dal film d'animazione permetterà di declinare alcuni aspetti relativi ai rapporti di fiducia nell'ambito professionale.

5. Mission is possible

I partecipanti assisteranno alla visione di alcuni spezzoni tratti dalla serie cinematografica Mission Impossible. Dall'analisi di alcune scene significative si arriverà a declinare gli strumenti da utilizzare, i comportamenti manageriali da adottare e le strategie da mettere in atto, sia individualmente che come team, che trasformano una missione apparentemente impossibile in una missione possibile

6. L'innovazione secondo il Pubblicivoro

Cosa significa innovare? Cosa significa per un'azienda "essere innovativa"? Questo tema verrà affrontato attraverso la metafora dello spot pubblicitario. Tramite la visione e l'analisi di filmati esemplificativi, il Pubblicivoro Giampaolo Rossi, illustrerà come parole, immagini e musica si sintetizzano in un esempio eccellente di comunicazione efficace e di innovazione.

7. La comunicazione efficace con Guareschi

Un focus sulla scrittura umoristica di Guareschi: il suo modo di usare la Parola e la semplicità del suo linguaggio hanno rivoluzionato il mondo della narrazione. Attraverso alcune letture tratte dai suoi libri più conosciuti si delineeranno le caratteristiche e gli strumenti della narrazione utili a facilitare la capacità argomentativa e la persuasione.

I formatori



Giampaolo Rossi

Esperto di comunicazione, leadership e cambiamento, si occupa della formazione di Executive Team con l'obiettivo di affinare le competenze manageriali utilizzando metodologie innovative e divertenti. Conduce grandi eventi aziendali con ospiti del mondo dell'arte e dello spettacolo mettendo in evidenza le analogie tra il ruolo del testimonial e l'attività lavorativa e interventi motivazionali utilizzando il cinema come metafora. Negli ultimi anni ha approfondito il tema dell'innovazione, individuando nuove soluzioni creative per l'impresa.



Paolo Angeri

Trainer di ecologia delle relazioni, è counselor e coach ABC® certificato da Dialogika Network e applicatore PAS® Feuerstein riconosciuto da ICELP Gerusalemme. E' inoltre facilitatore PSYCH-PLUS®, operatore Reiki e PNL Practitioner. Da anni aiuta gruppi e singoli a conciliare performance e benessere, salute e rendimento, creando un circolo virtuoso, benefico sia per l'organizzazione che per i suoi membri. In sintonia di corpo, mente, spirito.



Matteo Bonanni

Attore, doppiatore e formatore. Laureato in Istituzioni di regia con Cesare Lievi, entra nella prestigiosa scuola d'arte drammatica "Paolo Grassi". Ha lavorato con grandi attori come Franco Branciaroli, Gigio Alberti, Sandro Lombardi, Paul Belmondo e Delphine Depardieu. Ha preso parte ad alcune produzioni cinematografiche e televisive. Svolge attività di formazione su tematiche legate all'utilizzo della voce, al public speaking, alla comunicazione attraverso l'utilizzo delle tecniche teatrali.



Massimo Bustreo

Umanista, consulente in psicologia del lavoro e dei consumi, coach professionista, pianista jazz per passione ed educatore per professione. È docente universitario di psicologia della comunicazione, public speaking e direttore didattico di Master all'Università IULM di Milano. È TEDx speaker e TEDx speaker coach. Svolge attività di formazione sui temi: psicologia del denaro, processi decisionali, tecniche di comunicazione, dinamiche di gruppo e relazioni interpersonali. Tra altre pubblicazioni, è autore di «La terza faccia della moneta» (2018) e «Self Marketing per le professioni» (2015).



Paolo Cervari

Da diversi anni lavora come consulente e formatore in contesti di cambiamento e innovazione nel campo teso tra la comunicazione e lo sviluppo organizzativo. Ha seguito diversi master sia nel campo della comunicazione che dello sviluppo delle persone ed è consulente filosofico di Phronesis (Associazione per la consulenza filosofica italiana), Problem Solver and Strategic Coach per l'MRI di Palo Alto (California, USA) e formatore certificato.



Maurizio Mantovani

Formatore, esperto di PNL ed Executive Coach Laureato in Economia e Commercio ad indirizzo Aziendale, ha sviluppato una pluriennale esperienza in ambito risorse umane in realtà leader nel loro settore. Questo ruolo gli ha permesso di approfondire come sta cambiando la consulenza finanziaria e di conseguenza progettare e realizzare lo sviluppo professionale degli interni e della rete commerciale. Si occupa di formazione manageriale con una particolare attenzione all'ambito commerciale, organizzazione, tecnologia, e comunicazione. Il suo focus è su persone e mercati, relazioni umane e cambiamenti, esigenze della rete e obiettivi aziendali.



Gabriele Mondini

Una laurea magistrale in Psicologia delle Organizzazioni e del Marketing e un Executive Master per Esperti in processi di Formazione e Sviluppo Organizzativo. Dal 2007 è docente e consulente sui temi del comportamento organizzativo ed efficacia professionale, gestione del cambiamento; comunicazione, assertività e gestione delle relazioni efficaci, leadership e competenze manageriali, gestione del gruppo, pianificazione delle attività e gestione del tempo, sviluppo personale (Analisi Transazionale ed Enneagramma).



Fabiola Nelli

15 anni di esperienza in marketing e comunicazione presso multinazionali, PMI e società di consulenza. I successivi 5 anni dedicati all'attività di consulente di outplacement e supporto alla ricollocazione professionale per Manager e Dirigenti le hanno permesso di iniziare a mettere in pratica la sua inclinazione per "l'attenzione all'altro". La sua esperienza lavorativa si è naturalmente evoluta nell'ambito delle risorse umane dove ha individuato il suo ruolo, che è quello di accompagnare i gruppi e le persone a riscoprire il proprio talento.



Luca Pollastrini

Si occupa di Formazione e Sviluppo Organizzativo per le Imprese.

Dopo più di 13 anni nel gruppo Auchan con responsabilità crescenti nel Centro di Formazione IFE, dal 2006 come Consulente senior ha maturato esperienza specifica in Formazione Comportamentale e Manageriale, Sistemi di Valutazione della Performance, Supporto al Change Management e processi di Assessment & Talent Development.



Enrica Zurviello

Forte di una lunga esperienza aziendale e della solida preparazione, decide nel 2010 di rispondere a una nuova sfida professionale: inizia così a vestire il ruolo di formatore sulle soft skills per aziende, enti e Business School, coach e career counselor per impiegati, manager, dirigenti, liberi professionisti e imprenditori e consulente strategico su tematiche manageriali per numerose PMI.



www.fabbricadilampadine.it