



**FORMAZIONE FORMATORI: Workshop di approfondimento**  
**TEMATICA: Strumenti e tecniche**

## **TALENT, AWARENESS, LEADERSHIP**

Il workshop, della durata di due intense giornate di lavoro, si svolge in un clima di apprendimento esperienziale che sollecita la capacità di ciascun singolo partecipante di modificare convinzioni e comportamenti per sviluppare l'approccio mentale e culturale alla base della high-performance. Il file rouge delle esperienze sollecitate diventerà una vera e propria guida all'azione per raggiungere il proprio massimale.

### **OBIETTIVI**

- . *migliorare* la gestione del proprio stato emozionale e di consapevolezza;
- . *sviluppare* il proprio benessere emotivo utilizzando al meglio le proprie potenzialità;
- . *affinare* la capacità di relazionarsi agli altri e ci comunicare efficacemente;
- . *perfezionare* le tecniche di interazione con gli interlocutori-clienti sviluppando empatia e flessibilità;
- . *facilitare* l'osservazione di sé e degli altri, gestendo la "prima impressione" ed entrando in connessione profonda;
- . *Why should anyone be led by you?:* analizzare i propri punti di forza, gli stati emotivi del cliente e l'espressione corporea (body language) per ampliare le modalità comunicative e di ascolto e orientare l'interlocutore a seguirci;
- . *esplorare* il proprio Charisma.

### **DESTINATARI**

Il corso è rivolto a tutti coloro che, passando dalla teoria alla pratica, intendono acquisire competenze finalizzate al potenziamento della propria efficacia professionale e migliorare le proprie tecniche di comunicazione e relazione.

## PROGRAMMA DIDATTICO

### I Giornata

*Prima parte 9.30 - 12.30*

#### **WELCOME**

- . introduzione e presentazione del corso;
- . il lavoro IN-OUT<sup>1</sup>

#### **CREARE CONSAPEVOLEZZA (in)**

- . la prima impressione;
- . le “tecniche di sopravvivenza” e il livello della propria comunicazione;
- . autopresentazione in pubblico;
- . punti di forza e debolezze sul piano espressivo-comunicativo;
- . il ruolo degli observers

#### **Break**

*Seconda parte 13.30 – 17.00*

#### **CREARE CONSAPEVOLEZZA II (in)**

- . darsi il *permesso* (what am I resisting? )
- . comprensione e gestione delle emozioni;
- . acquisire le “abitudini utili”;
- . rilassamento fisico, respirazione, respirazione diaframmatica (tecniche di base);
- . concentrazione: il “qui ed ora” (tecnica di base);
- . esercizio pratico: 10 minuti “meditazione di consapevolezza”;
- . l’intuizione: lo strumento Teatro per favorire l’intuizione;
- . la Visualizzazione;
- . la propria modalità di ascolto

---

<sup>1</sup> **IN**: riconoscere i propri talenti e punti di forza, attivare le proprie risorse, definire gli obiettivi, allenare la costanza e trovare la motivazione, migliorare le proprie aree di crescita, promuovere la propria consapevolezza ed evoluzione, la gestione dei progressi e la responsabilità; **OUT**: riconoscere e sintetizzare i valori e gli obiettivi che guidano gli interlocutori, entrare in relazione con qualsiasi interlocutore.



## Il Giornata

*Prima parte 9.30 - 12.30*

### **CO CREARE LA RELAZIONE (out)**

- . stabilire fiducia e intimità nella comunicazione;
- . chiedere il *permesso*;
- . l'Intelligenza emotiva;

### **LA COMUNICAZIONE EFFICACE (out)**

- . the "lasting impression"
- . body language;
- . le mappe mentali- processare le informazioni- i sistemi rappresentazionali;
- . communication style;
- . qualità della presenza nella comunicazione (il concetto di *presenza scenica*, il *codice della presenza*);
- . Charisma
- . aumentare la qualità della Performance;
- . l'Ascolto attivo (active Listening);

### **Break**

*Seconda parte 13.30 - 17.00*

### **ESERCIZI PRATICI**

- . ascolto attivo, commenti e feedback;
- . public Speaking;
- . possibilità e potenzialità della voce: conoscere e gestire la propria vocalità (tecniche teatrali);
- . modelli comunicativi di riferimento;
- . tecniche teatrali di Improvvisazione;
- . la Leadership;
- . comparazione modelli di leadership.

### **CHIUSURA**

Approfondimenti in base alla composizione dell'aula:

- . la catena dei perché nella comunicazione efficace;
- . powerful questioning: l'abilità di porsi e porre le domande che rivelino le informazioni necessarie per ottenere il massimo beneficio da sé stessi e dagli altri;
- . correzione della voce;
- . la lettura in pubblico;
- . l'uso della maschera come tecnica di svelamento di sé.

**MODALITÀ DI VERIFICA FINALE:** Esserci

**METODOLOGIA:** La formazione sarà erogata tramite recitazione, simulazioni, esercitazioni individuali e di gruppo, case study.

**DURATA:** 16 ore

**NUMERO MIN PARTECIPANTI:** 20

### **QUOTA DI ISCRIZIONE**

**PER I SOCI:** 600,00€

**PER I NON SOCI:** 800,00€ + IVA (976,00€)