

INFORMAZIONI UTILI SUL CORSO

"DIVENTA IMPRENDITORE DI TE STESSO"

SESSIONI DI INCONTRO

Ogni sessione è di 4 ore cad.: 3 ore dedicate alla formazione, 1 ora dedicata al lavoro
esperienziale in aula

Numero massimo di partecipanti per aula: 20 iscritti

Totale incontri: n° 7

Data presunta di partenza del corso: fine settembre

OBIETTIVI DEL CORSO

*Acquisire strumenti comunicativi chiari e sintetici per migliorare la relazione con sé stessi
e con gli altri*

Sviluppare competenze emotive personali e sociali efficaci

Orientare il miglioramento e l'evoluzione dei processi mentali e personali

Snellire la gestione delle relazioni lavorative

Gestire al meglio il proprio tempo

Saper mantenere ciò che è utile

Evolgere i processi della propria realtà

Creare nuovi processi all'interno della propria realtà

Trasformare processi obsoleti in virtuosi

Riconoscere e scegliere di fermare processi disfunzionali

Aumentare il proprio valore in ambito personale e professionale

Aumentare il proprio profitto economico

MODULO 1 "La comunicazione funzionale"

3 SESSIONI DI INCONTRO

PROGRAMMA

Cos'è la **comunicazione efficace?**

Cosa significa **comunicare con sé stessi in modo funzionale**

Cosa significa **comunicare con l'altro/con la squadra in modo efficace**

Come **ottenere una comunicazione chiara e diretta**

La storia della comunicazione ci insegna: a che punto della storia sei rimasto?

Per quale motivo comunichiamo

Quali **elementi** utilizziamo **in comunicazione**

Gli **aspetti della comunicazione e la proprietà**

Il feedback: comunicazione introspettiva ed interpersonale

Gli ingredienti della comunicazione efficace:

empatia - ascolto attivo - il silenzio - l'assertività - le domande aperte e chiuse

La responsabilità di riconoscere le proprie emozioni nella comunicazione

La responsabilità di esprimere le proprie emozioni con una comunicazione efficace

La comunicazione e le sue applicazioni certe: **GLI ASSIOMI**

L'**OMS** e il **modello circolare unito al comportamento**

Gli assiomi e le loro degenerazioni applicate al mondo del lavoro

Come comunicavi? Cosa desideri cambiare? Fai un primo passo difficile ma che senti possibile

MODULO 2 "L'Intelligenza Emotiva e il Quoziente Emotivo: le competenze emotive che ti rendono imprenditore di te stesso"

3 SESSIONI DI INCONTRO

PROGRAMMA

Cos'è l'intelligenza emotiva

Cos'è l'eccellenza

Differenza tra Quoziente Emotivo (QE) e Quoziente Intellettivo (QI)

La **struttura** delle **competenze emotive**

Le **caratteristiche** delle **competenze emotive**

Il tipping point

L'intuizione

Il nostro cervello: la mente che mente

Competenze personali: macroaree

Le 12 competenze personali: analizziamole ad una ad una

Le **competenze sociali:** macroaree

Le 13 competenze sociali: analizziamole ad una ad una

Respiro, osservazione e meditazione: i tre metodi per rigenerare la mente

MODULO 3 "La leadership: che leader vuoi essere?"

1 SESSIONE DI INCONTRO

PROGRAMMA

La leadership: cos'è?

Come si sviluppa?

Il focus

Scegliere con chi collaborare: l'aumento del profitto economico

Il profitto economico immediato: la bolla di sapone

Tempo di stabilizzazione dei processi

Tempo di innalzamento dei fatturati

La time line: introduzione alla gestione del tempo

La disidentificazione

Come agisce il nostro cervello

Le convenzioni e le convinzioni

L'ambiente

Il periodo storico

La forma mentis

I meccanismi del cervello: breve introduzione alle neuroscienze applicate al counseling aziendale

Conclusioni e feedback del gruppo

www.deborahroccia.it

