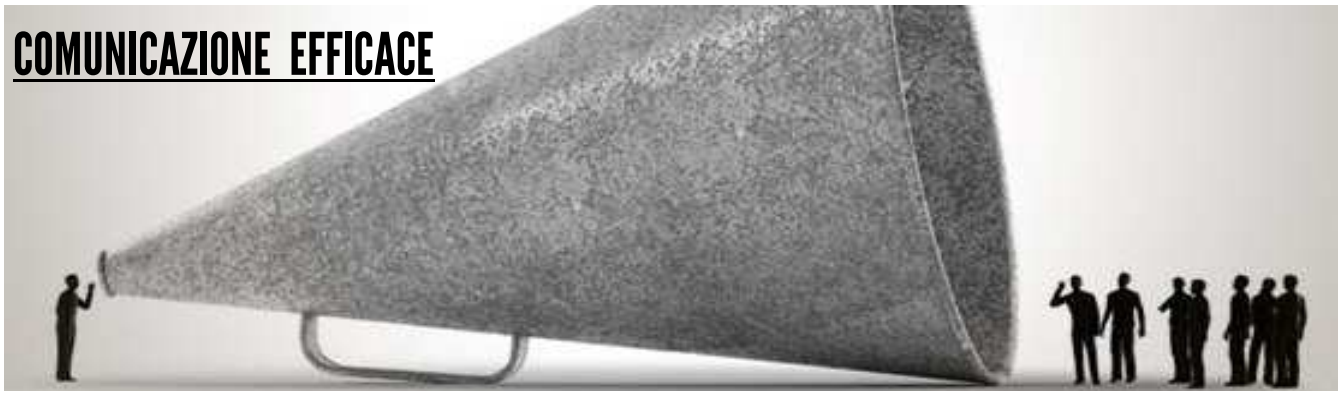

COACHING & TECNICHE DI TRAINING INDIVIDUALIZZATE e MIRATE ALLE STRATEGIE DI COMUNICAZIONE EFFICACE

TRAINING SULLE TECNICHE DI RELAZIONE EFFICACE CON RISORSE INTERNE E CLIENTI ESTERNI

VERIFICA, FEEDBACK E CONSOLIDAMENTO DEI RISULTATI

Le nostre qualità migliori, le nostre idee, i nostri progetti hanno sempre più bisogno di essere comunicati in maniera convincente, per rendere incisiva e riconoscibile l'immagine del nostro lavoro o della nostra azienda.
I rapporti quotidiani efficaci con interlocutori interni o esterni ad un'impresa, sono per questo fattori sempre più essenziali alla riuscita e alla produttività di un'organizzazione.
Padroneggiare alcuni strumenti comunicativi e relazionali attraverso una serie di tecniche specifiche, può costituire una forte punto di forza per migliorare la propria capacità comunicativa e abilità di intrattenere rapporti efficaci interni o esterni all'azienda.
Padronanza dei contenuti, capacità di sintesi, capacità espressiva, energia, sensibilità comportamentale, capacità di ascolto sono solo alcuni degli elementi che se allenati ed utilizzati in modo consapevole, possono rendere il nostro intervento in azienda o nel mondo imprenditoriale più incisivo, personale, efficace e fortemente finalizzato all'obbiettivo.
Un approccio didattico innovativo che combina strumenti didattici classici con tecniche tratte dall'allenamento propedeutico al teatro, il cosiddetto training, conferisce al seminario una spiccata componente laboratoriale.
Attraverso un'esperienza di coaching esperienziale personalizzato tarato sulle caratteristiche di ogni singolo partecipante, si potranno fornire specifiche metodologie per affinare la capacità di interazione, relazione e comunicazione con il gruppo cui ci rivogliamo e la nostra abilità di rendere i nostri messaggi o le nostre relazioni professionali più efficaci

NICOLETTA MARAGNO Formatrice e Coach
email: nicoletta.maragno@virgilio.it
www.nicolettamaragno.it

1. Destinatari

Tale proposta è rivolta a :

- Professionisti, manager, imprenditori, quadri che si trovino a condurre riunioni, gruppi di lavoro. presentazioni aziendali, contatti col cliente o momenti di interazione interna
- Responsabili del personale, responsabili risorse umane, direttori commerciali, direttori di produzione, capi area e altre figure professionali in contatto con dipendenti, clienti, fornitori, acquirenti attraverso colloqui, trattative o più in generale rapporti di quotidiana interazione (ad personam o via cavo)
- Gruppi di lavoro che si trovino a relazionarsi quotidianamente.
- Figure professionali che abbiano a presentare o descrivere la propria immagine aziendale.

2. Obiettivi del percorso

- ✓ Formare e facilitare ad una presa di **consapevolezza degli strumenti** legati all'efficacia della propria comunicazione
- ✓ Esplorare con i partecipanti strumenti e metodologie per **migliorare la propria efficacia comunicativa** nella trasmissione dei propri messaggi e contenuti al fine di ottenere attenzione, rapida comprensione , interesse, e maggior utilizzo delle informazioni da parte di chi ascolta.
- ✓ Allenare attivamente e individualmente tecniche e metodologie non verbali tratte dal training espressivo, per **padroneggiare le proprie risorse e potenzialità comunicative** affinché possa diventare un efficace strumento di motivazione e coinvolgimento nei momenti di interazione con l'utente.
- ✓ **Sperimentare la propria capacità di ascolto del clima aziendale**, predisponendosi a relazionarsi correttamente e a gestire con efficacia il rapporto con il cliente-utente- team di lavoro.
- ✓ **Saper gestire situazioni complesse o conflittuali** imparando a leggere dinamiche relazionali, a gestire le proprie reazioni spontanee e a prevenire o saper gestire situazioni conflittuali.
- ✓ **Saper valorizzare e motivare le risorse interne**

I Moduli Formativi

MODULI FLESSIBILI e INDIPENDENTI DELLA DURATA DI 3 ORE

Si potranno scegliere uno o più moduli in base ai focus individuali o aziendali: essi potranno essere frequentati a scelta in appuntamenti della durata di 3 ore o eventualmente accorpati in una o più giornate ,

MODULO 1 "Benefici tangibili di una buona comunicazione" (3 h)

Per suggerire una serie di strategie utili a trasferire un messaggio con efficacia al fine di ottenere interesse, comprensione, attenzione e persuasione da parte di chi ascolta, adattandosi agilmente ai diversi argomenti da trattare. Per usare un linguaggio efficace.

MODULO 2 "Benefici intangibili di una buona comunicazione" (3,5 h)

Coaching & Training individualizzato

Per approfondire e sperimentare alcune fondamentali tecniche non verbali, che permettano un' efficace e coinvolgente comunicazione: buon tono di voce, uso delle sottolineature, gestualità mirata, uso dello spazio.

MODULO 3 "Comunicare per coinvolgere" (3 h) Coaching & Training individualizzato

Per usare la propria energia in maniera efficace come strumento di motivazione. Per poter essere coinvolgenti e incisivi . Per poter utilizzare una comunicazione "calda" e coinvolgere il proprio team intorno a un progetto.

MODULO 4 "Saper ascoltare per comunicare le cose giuste (3 h)

Per sperimentare la propria capacità di ascolto attivo utile a relazionarsi correttamente con gli interlocutori, i clienti o con il proprio gruppo di lavoro. Per gestire le diverse tipologie di interlocutori e le loro eventuali obiezioni.

MODULO 5 "La parte sommersa della comunicazione " (3 h) Training

Per imparare a leggere dinamiche comportamentali che possono generare criticità nel clima aziendale. Per favorire la collaborazione interna attraverso strategie di ascolto adeguate. Per allenare la propria capacità di osservazione e la propria abilità comportamentale nella gestione dei clienti.

MODULO 6 "Gestire e prevenire i conflitti" (3 h) Training

Per gestire con efficacia il controllo di sè e delle proprie reazioni spontanee nei casi di relazione problematica con l'interlocutore. Per gestire situazioni di conflittualità ancora "non scoppiate". Per evitare l'"escalation" in situazioni di conflitto.

MODULO 7 "Valorizzare e motivare le risorse" (3 h)

Per suggerire una serie di riflessioni utili ad analizzare le condizioni di base che motivano il personale alla qualità e all'efficienza produttiva all'interno dell'azienda. Per saper dare feed-back costruttivi , riconoscere gli sforzi e premiare i risultati

MODULO PLUS "LA MIA IMPRESA SONO IO" (3+3 h)

Coaching personale e individualizzato per costruire la propria immagine d'impresa.
I segreti per una descrizione aziendale d'impatto. Gli strumenti per essere ricordati. Le tecniche per una comunicazione d'eccellenza. Il marketing emozionale per distinguersi

3. Metodologia e approccio didattico

L'approccio didattico utilizzato prevede il ricorso a metodologie quali:
- Training di ispirazione teatrale
- role play e simulazioni;
- esercitazioni attive;
- coaching esperienziale individualizzato

- In particolare l'utilizzo del training, consente l'allenamento personale e individuale di tecniche e strumenti comunicativi per lo sviluppo delle proprie abilità espressive attraverso attività che coinvolgano direttamente **il corpo come principale "attivatore" e fonte di suggestioni ed elaborazioni dei propri significati**, consentendo di "scambiarli" con quelli degli altri in una reciproca negoziazione ed elaborazione attiva**.**

- **Le attività saranno strutturate in modo che ognuno abbia la possibilità di mettere personalmente in pratica,** sia **le tecniche** di training che gli accorgimenti verbali utili a migliorare le proprie abilità di comunicazione e relazione efficace.

- In particolare tutte **le esercitazioni legate all'espressività, all'utilizzo della propria energia in situazione di performance, e della gestione del proprio autocontrollo, prevedranno l'allenamento individuale e attivo di ogni partecipante, utilizzando tecniche di training** e supportandolo con il feedback del formatore e del gruppo.

- Lo spazio diventa quindi uno strumento indispensabile perché non si lavora solo con il linguaggio e attraverso l'approfondimento teorico, ma permettendo al partecipante di fare esperienza concreta e personale delle proprie abilità attraverso l'attività di training fisico-espressivo, traendone stimoli per poter osservare, allenare, elaborare e sviluppare le proprie risorse comunicative, adattandole alla soluzione dei problemi specifici e integrandole con altri linguaggi.