



“Comunicazione e coaching”

4[^] Edizione

Corso di formazione

Sabato 14 aprile & Sabato 21 aprile

9:30 – 16:00

2018

“Saroli tennis club”

via della spiaggia del lago 17/b

Castel Gandolfo (Roma)

Il formatore



Andrea Pizzicaroli è fondatore e Presidente di Istituto Europeo Terzo Millennio, con sede in Roma. E' nato il 21 giugno 1972.

Laurea in Scienze Politiche e Master in Comunicazione d'impresa.

E' formatore e manager della formazione da 21 anni ed ha fatto di questa professione la sua principale attività, avendo all'attivo migliaia di persone formate in Enti Pubblici ed in aziende private. Nel 2003 ha fondato l'Istituto aggregando oltre 80 formatori e raggiungendo un'offerta formativa di 180 corsi a catalogo suddivisi in 20 aree. Nel 2012, per la dedizione ed i risultati raggiunti con il suo lavoro, è stato insignito dal Presidente della Repubblica del titolo di Cavaliere al merito della Repubblica Italiana.

“La comunicazione semplice” è lo stile delle sue lezioni incentrate sulla crescita delle risorse umane e sulla comunicazione efficace.

“Il manager della formazione” è il libro da lui scritto in cui descrive il suo lavoro e le varie professionalità in cui può declinarsi. Il libro, edito dal Gruppo 24 ore, è oggi divenuto un e-book e distribuito anche in Giappone, Spagna, Belgio, Germania e Francia.

“Il corso si prefigge l’obiettivo di stimolare il partecipante alla percezione di sé e delle proprie capacità inespresse. La formazione è cambiamento, oppure non è.

Attivare il cambiamento personale porta a raggiungere traguardi imprevisi ed a guardare a scenari affascinanti con occhi nuovi.” (Andrea Pizzicaroli)

Di seguito il programma:

Prima Giornata:

LE RADICI DELLA COMUNICAZIONE (modulo base)

Obiettivi: la comunicazione come strategia per conoscere meglio se stessi. Individuazione di modalità ed approcci comunicativi efficaci.

Programma:

- Introduzione al tema ed esplicitazione del metodo.
- Qui e ora: la centratura su se stessi.
- Il self coaching.
- L'identificazione dei rumors endogeni ed esogeni.
- La limatura dei rumors e la padronanza dei "volumi della comunicazione".
- La programmazione neuro linguistica (pnl).
- Approccio costruttivo al proprio vissuto.
- L'esperienza come ecosistema in crescita e patrimonio cui attingere.
- Il contenimento dell'ansia in situazioni di alto impegno comunicativo.
- L'ascolto attivo.
- L'identificazione degli obiettivi.
- I canali della comunicazione.
- Parlare per immagini.
- Essere efficaci.

GESTIRE LA COMPLESSITA'

Obiettivi: supportare il partecipante all'individuazione degli strumenti per gestire la complessità ed affrontare i problemi in modo efficace e creativo. Esaminare le tecniche di problem solving e confrontarle con i comportamenti messi in atto in modo automatico nella vita professionale.

Programma:

- Il problem solving.
- L'approccio al cambiamento: resistenze, stimoli ed opportunità.
- Il comportamento e gli automatismi: flessibilità e rigidità.
- Le radici culturali e le resistenze al cambiamento.
- La creatività al lavoro.
- Il lago esperienziale.

Seconda Giornata:

INTRODUZIONE AL COACHING

Obiettivi: Il percorso offre le basi per comprendere il processo di coaching. Diventare Coach di sé stessi. Porsi le domande migliori. Darsi le risposte più efficaci e costruttive.

Programma:

- Differenze con altri approcci: Counseling, Psicoterapia, Consulenza, Mentoring.
- La comunicazione efficace di un “bravo Coach”.
- L’ascolto attivo.
- Presenza e Focalizzazione.
- Il clima adatto.
- La fiducia nelle proprie capacità.
- Le tecniche di rilassamento.

IL COACHING: L’ARTE DI “ALLENARE”

Obiettivi: Acquisire strumenti operativi da usare quotidianamente all'interno della propria vita professionale e personale. Migliorare le performance professionali attraverso lo sviluppo delle potenzialità personali.

Programma:

- Il contratto di Coaching: comprendere i reali obiettivi, stabilire i termini della relazione e le modalità di lavoro.
- Il codice Etico.
- I passaggi di un corretto processo di coaching.
- Le tipologie di coaching.
- Gli ambiti d’intervento del coach.
- Gli strumenti e le tecniche di coaching.
- Il ruolo del manager come allenatore e facilitatore di processi di apprendimento.
- La motivazione.
- La struttura mentale di riferimento.
- Le convinzioni limitanti.
- Lavorare sul linguaggio.
- A cosa servono gli obiettivi.
- Come fare per raggiungerli.
- Il brainstorming.
- Il time management.

Gli strumenti efficaci in aula: aula con pareti di cristallo immersa nella natura a bordo piscina, lavagna a fogli mobili, presentazioni in ppt, video evocativi, esercitazioni individuali e di gruppo, tecniche di rilassamento e di training autogeno, visualizzazioni.

Il corso è il primo step di un percorso formativo a cui gli associati potranno partecipare.

I partecipanti, al termine della seconda giornata formativa, riceveranno un **attestato di partecipazione** al corso:

“Comunicazione e coaching” certificato UNI EN ISO 9001:2015 IAF 37.

Il corso durerà 12 ore divise in 2 giornate formative al prezzo di euro 180,00 + iva.

E' prevista la formula “porta un amico” per la quale l'iscrizione di 2 o più persone insieme prevede uno sconto: il prezzo in questo caso è di euro 150,00 + iva a persona.

Per info e prenotazioni:

Istituto Europeo Terzo Millennio: 06 69422701 - 3494365982 - 3381413713

Istituto Europeo Terzo Millennio

Via Venti Settembre n. 118, 00187 Roma

Codice fiscale e Partita IVA 07698621005

Telefono 0669422701 mob. 3381413713

E – mail: ietmcomunicazione@libero.it



SGQ N° 092A

