



CATALOGO

CORSI E LABORATORI

Más

Más è un acronimo nato dalle iniziali di Motivazione, Ascolto e Sviluppo delle potenzialità, i tre capisaldi di quello che definiamo il Metodo Más, un metodo orientato al raggiungimento di risultati concreti e che crede fortemente nel valore della persona.

Más, però, è anche una parola spagnola, un avverbio, che indica il di più, un plus, l'oltre, tre lettere che messe insieme diventano un condensato di significati rappresentativi di quello che è il counseling e Más: il superamento dei propri limiti, il potenziamento delle proprie capacità, la consapevolezza del proprio valore e il plus che ogni persona ha dentro sé stessa.

***“Le persone sono
l'unica vera risorsa
che abbiamo”***

La nostra metodologia

Obiettivi chiari e risultati concreti. Quello di Más è un approccio “smart”, pratico e che punta al raggiungimento di risultati concreti fin da subito. I nostri corsi e laboratori formativi si caratterizzano per una metodologia in cui il partecipante è soggetto attivo e responsabile dello sviluppo della propria competenza.

L'utilizzo equilibrato e differenziato di metodologie didattiche orientate al “sapere” e al “saper fare” per acquisire maggiore consapevolezza “saper essere”.

I Servizi

Formazione aziendale

Corsi e laboratori “ad hoc”, progettati con il management dell’azienda, per rispondere alle sue specifiche necessità di formazione e aggiornamento.

Formazione a catalogo

Formazione specifica su tematiche di interesse per le diverse funzioni aziendali.

Consulenza

Dall’analisi dell’assetto aziendale si costruiscono progetti efficaci per migliorare e rendere più forte la funzione HR per creare un sistema di gestione delle risorse in grado di gestire tutte le attività (reclutamento, selezione, formazione, sviluppo, valutazione delle risorse, ecc.) e valorizzare al meglio le risorse umane.

Le aree di intervento

 **Comunicazione e Marketing**

 **Competenze Manageriali**

 **Human Resources**

Comunicazione e Marketing

1. Chi siete cosa volete...?

La comunicazione efficace

DURATA: 1 giornata



Obiettivi:

Per conoscere le diverse strutture della comunicazione, per evitare interferenze nella comunicazione verbale e non verbale. Per imparare ad utilizzare la tecnica dell'ascolto attivo quale strumento efficace di una relazione empatica.



Contenuti:

- Che cos'è la comunicazione?
- Gli assiomi della comunicazione umana
- I tre livelli della comunicazione: Verbale, Paraverbale e Non Verbale
- Sviluppo dell'osservazione e dell'Ascolto Attivo
- Come instaurare un rapporto empatico positivo: Assertività



Destinatari:

Tutti quei ruoli che all'interno di un'organizzazione, hanno l'esigenza di rendersi consapevoli della comunicazione quale fattore di successo relazionale.

2. La magia della parola

La comunicazione persuasiva

DURATA: 2 giornate



Obiettivi:

Conoscere gli strumenti per gestire le proprie capacità personali e le proprie competenze relazionali, comunicative e organizzative per migliorare le relazioni interpersonali. Favorire la conoscenza e il corretto utilizzo della Programmazione Neurolinguistica (PNL) Utilizzare la Persuasione per far accogliere positivamente le proprie idee. Aumentare la propria capacità di influenzare i comportamenti altrui, senza manipolare.



Contenuti:

- Analisi della comunicazione verbale e non verbale (C.V. e C.N.V.): calibrazione
- La capacità di "sintonizzarsi" attraverso il riflesso di un'altra persona, rapporto empatico positivo: rispecchiamento, ricalco e guida
- Principi e strategie di un linguaggio di precisione: il metamodello



Destinatari:

Tutti coloro che vogliono approfondire le conoscenze nella comunicazione ed entrare nel mondo della PNL (1 livello di PNL).

3. La struttura della magia

DURATA: 3 giornate



Obiettivi:

Oltrepassare il muro delle convinzioni limitanti, identificando i propri limiti per trasformarli in risorse. Atteggiamento, energia, convinzioni e risultati: i 4 stati dell'eccellenza. Conoscere i criteri che muovono le scelte, schemi comportamentali e apprendimento.



Contenuti:

- Come raggiungere gli obiettivi: i 4 stati dell'eccellenza
- Ancoraggio di uno stato di Potere personale e definizione ottimale degli obiettivi
- Individuazione dei criteri che muovono le scelte: Metaprogrammi
- Canali sensoriali: la persona visiva, la persona auditiva, la persona cinestesica



Destinatari:

Tutti coloro che vogliono approfondire le tecniche di PNL (2 livello di PNL propedeutico al 1).

4. Apprendista stregone

DURATA: 6 giornate



Obiettivi:

Acquisire la "Mentalità PNL" per avere una mappa del mondo senza più misteri e lavorare sul potenziamento personale.



Contenuti:

- Tecniche avanzate di PNL: Le sottomodaltà nel V.A.K., Lo squash/ lo Swish
- Lo sleight of mouth
- La linea del tempo: rivalutare gli eventi per valorizzare il presente: Ancoraggi e Time Line
- Modelli linguistici analogici: Il Milton Model
- La tecnica del "sogno da svegli guidato"



Destinatari:

Tutti coloro che vogliono essere padroni delle tecniche di PNL (3 livello di PNL propedeutico al 2).

5. Io sono ok tu sei ok

Scoprire l'Analisi Transazionale

DURATA: 2 giornate



Obiettivi:

Il corso vuole darci informazioni sui modi di funzionamento dei processi mentali, il perché facciamo certe cose, e in qual modo possiamo smettere di farle, se lo desideriamo. L'Analisi transazionale ci dà gli strumenti per poter essere in grado di cambiare, di giungere all'autocontrollo e all'autonomia e di scoprire che la libertà di scelta è una realtà.



Contenuti:

Che cos'è l'Analisi Transazionale

- Analisi strutturale delle tre personalità: Genitore, Adulto, Bambino (GAB)
- Caratteristiche delle tre personalità
- Il GAB e le sue implicazioni sociali



Destinatari:

Tutti coloro che vogliono conoscere meglio se stessi e intervenire sulle proprie debolezze per trovare il giusto equilibrio con se stessi e gli altri, imparando a gestire i propri stati d'animo e riuscendo così a costruire rapporti positivi.

6. Il potere della parola

Laboratorio di Public Speaking

DURATA: 2 giornate



Obiettivi:

Fornire strumenti e tecniche finalizzate alla gestione efficace di una presentazione di fronte ad una platea, superando l'ansia da "palcoscenico".



Contenuti:

- I fondamenti della comunicazione
- La multisensorialità
- Il corpo la voce e lo spazio
- Lo sguardo e la postura
- I differenti tipi di pausa
- Tecniche di rilassamento e respirazione per apprendere come controllare e utilizzare positivamente l'ansia
- I discorsi celebri



Destinatari:

Tutti coloro che devono tenere presentazioni in pubblico e/o intervenire in riunioni ed all'esterno dell'organizzazione.

7. Business Writing

DURATA: 2 giornate



Obiettivi:

Imparare le regole per una buona comunicazione scritta. Trovare la parola desiderata per rendere efficace un messaggio scritto.



Contenuti:

- Le regole della comunicazione efficace: regole e condizioni di efficacia
- Organizzazione di un testo scritto: introduzione, sviluppo/corpo centrale, conclusione
- Barriere ed ostacoli da evitare
- La posta elettronica: scrivere una e-mail



Destinatari:

Per tutti coloro che hanno bisogno di conoscere le regole della comunicazione scritta per utilizzarla in modo efficace.

8. Digital Skills

Una comunicazione digitale vincente

DURATA: 1 giornata



Obiettivi:

Il corso vuole fornire informazioni sugli strumenti e il funzionamento dei processi digitali, come gestire la propria comunicazione online. Marketing ed obiettivi, le azioni e le strategie per definirli e raggiungerli. Quali canali scegliere e attivare.



Contenuti:

- Come approcciare al mondo digitale
- Come definire gli obiettivi
- Come definire strategie e canali da utilizzare





Destinatari:

Imprenditori e liberi professionisti.

9. Personal Branding

DURATA: 1 giornata

 **Obiettivi:**
Fornire tecniche, strumenti e linee guida per la creazione di una propria identità e promuoverla sia online che offline.

 **Contenuti:**


- L'importanza del Personal Branding e della reputazione online
- Analizzare se stessi: scoprire i propri punti di forza
- Applicare le leve del marketing su sé stessi
- Costruire una brand identity vincente
- Stabilire il proprio posizionamento
- Come promuovere se stessi utilizzando social media, blog e/o network
- Capire gli strumenti e come sfruttarli al meglio

 **Destinatari:**
Imprenditori, manager, liberi professionisti e chiunque desideri sviluppare abilità utili per la promozione di sé stesso.

10. Corporate & Marketing Communication

DURATA: 3 giornate

 **Obiettivi:**
Fornire le logiche di applicazione dei diversi strumenti di comunicazione corporate e comunicazione di marketing.

 **Contenuti:** I trend della comunicazione corporate e di marketing

- La pianificazione e la misurazione degli effetti della comunicazione corporate attraverso la gestione ed integrazione delle sue componenti: la comunicazione interna, economico finanziaria, istituzionale e di marketing
- La realizzazione di una campagna pubblicitaria e la misurazione dei suoi effetti sul comportamento del consumatore
- Il ricorso alle sponsorizzazioni e gli eventi per rafforzare l'immagine di marca
- La progettazione del punto di vendita come "vetrina" per il brand
- La gestione del below the line tradizionale: dalla partecipazione in fiera alla promozione attraverso il direct marketing
- Oltre la tradizione per creare awareness: la progettazione della comunicazione non convenzionale
- La realizzazione di un piano di comunicazione integrata di marketing

 **Destinatari:**
Tutti coloro che in ambito lavorativo nella loro funzione di communication manager, di assistant e junior product manager si occupano della gestione operativa dei diversi strumenti di comunicazione

11. Le tecniche di Programmazione Neurolinguistica al servizio della vendita

DURATA: 2 giornate

Obiettivi:

Conoscere e utilizzare la Programmazione Neurolinguistica (PNL): la PNL si applica ottimamente alle vendite, perché facilita il rapporto di empatia e solidarietà tra venditore e cliente in un clima win-win. Inoltre genera fiducia, che è la base di ogni comunicazione efficace.

Contenuti:

- Intelligenze percettive: visiva, auditiva, cinestesica
- Intelligenze percettive applicate alla vendita: come si vende alle persone visive, alle persone uditive, alle persone cinestesiche
- Il "Rapport" (o rispecchio): la capacità di sintonizzarsi attraverso il riflesso di un'altra persona allo scopo di creare un clima di fiducia
- Le tecniche dell'ascolto attivo

Destinatari:

Per i venditori a contatto diretto con il pubblico, personale operativo di front line deputato alla vendita, personale interessato alla prevendita.

12. Il sorriso telefonico: come migliorare la vendita telefonica

DURATA: 2 giornate

Obiettivi:

Accrescere la consapevolezza del ruolo di operatore di Teleselling. Migliorare le capacità di comunicazione con il Cliente. Perfezionare le tecniche e le metodologie di vendita al telefono.

Contenuti:

- La relazione telefonica di successo: empatia e relazione con il cliente
- La comunicazione telefonica
- L'assertività nella comunicazione telefonica
- La gestione della telefonata
- Le domande di apertura e scoperta
- L'ascolto attivo
- La vendita telefonica

Destinatari:

Per operatori di Teleselling.

Competenze manageriali

1. Problem solving creativo

DURATA: 1 giornata



Obiettivi:

Imparare a definire una criticità e ad individuare il metodo e gli strumenti per risolvere il problema e scegliere la soluzione. Per imparare a separare le persone dai problemi. Per coniugare le competenze digitali a quelle personali e comprendere come utilizzare al meglio la nuova tecnologia e lavorare in gruppo. Il corso sarà tenuto in collaborazione con Changing Through Play.



Contenuti:

- Il problem setting: focalizzare il problema
- Analisi e ricerca delle cause
- Il Pensiero Computazionale: ricercare soluzioni e sviluppare approcci creativi
- Scelta della soluzione: decision making
- Decidere e comunicare la soluzione



Destinatari:

Risorse impegnate in attività professionali che vogliono migliorare le loro abilità.

2. Gestisci il tuo tempo!

DURATA: 1 giornata



Obiettivi:

Per acquisire le competenze di gestione del tempo e degli obiettivi per riconoscere ed evitare gli sprechi di tempo e apprendere le tecniche efficaci per ottimizzare la programmazione delle proprie attività.



Contenuti:

- Conoscere il proprio tempo
- Il tempo come risorsa
- Pianificare le attività: urgenza/importanza
- I fattori di perdita di tempo
- Un nuovo modo di vivere il tempo



Destinatari:

Tutti coloro che hanno problemi nella gestione del tempo.

3. Team leadership

DURATA: 2 giornate



Obiettivi:

Diventare un team efficace e di successo valorizzando le differenze dei membri del team per raggiungere un obiettivo comune. Sviluppare le capacità per intervenire sulle dinamiche di interazione tra i membri per poter sfruttare al meglio le differenti prospettive e risorse offerte da ciascun individuo e risolvere in modo costruttivo i conflitti e creare un clima motivante.



Contenuti:

- Ripercorrere gli elementi fondamentali del lavoro in team
- Migliorare il coordinamento e le decisioni del team
- Gestire le dinamiche interne e i processi esterni
- Creare confronto e collaborazione



Destinatari:

Tutti coloro che in ambito professionale hanno la responsabilità di gestire risorse.

4. La leadership al femminile

DURATA: 2 giornate



Obiettivi:

Valorizzare le proprie risorse interiori attraverso una migliore consapevolezza di sé. Adottare una comunicazione efficace nella gestione delle relazioni organizzative ed extraorganizzative. Comunicare e valorizzare la propria immagine.



Contenuti:

- Che cos'è la leadership
- La leadership nella gestione delle relazioni organizzative
- La costruzione della leadership al femminile
- Identificazione di un progetto personale di carriera che valorizzi il talento personale



Destinatari:

A tutte quelle donne che vogliono sviluppare un percorso di autoconsapevolezza sul senso della leadership, imparando ad agire esprimendo il proprio talento personale.

5. Sviluppo delle competenze relazionali

DURATA: 2 giornate



Obiettivi:

Facilitare l'impegno di persone che desiderano rendere più efficace e soddisfacente lo svolgimento del ruolo assunto in azienda o prepararsi a nuove evoluzioni di carriera. Rafforzare la consapevolezza di sé e allenare le capacità comportamentali richieste nelle relazioni quotidiane.



Contenuti:

- Le dinamiche individuali e interpersonali: giocare al meglio il proprio ruolo
- Il giusto comportamento nelle giuste situazioni: saper interpretare efficaci "copioni" manageriali
- L'equilibrio personale e la valorizzazione di sé



Destinatari:

Tutti coloro che ricoprono ruoli manageriali e di coordinamento su progetti o processi. Inoltre si rivolge a tutte quelle persone che sono nella prospettiva di assumersi responsabilità maggiori e più complesse rispetto a quelle che caratterizzano il loro ruolo attuale.

6. Lego Serious Play

DURATA: 1 o più giornate



Obiettivi:

Lego Serious Play (LSP) è il nome della metodologia utilizzata in ambito manageriale per aiutare a pensare, condividere idee, creare team, risolvere problemi e definire le strategie aziendali. LSP è un metodo di facilitazione che consente ai partecipanti di negoziare le scelte e le proposte strategiche ed operative che coinvolgono il team.

Attraverso LSP si innesca un processo collaborativo a prescindere dal ruolo e dalle competenze dei partecipanti. La condivisione delle scelte e degli obiettivi è il fattore che consente il team building ed agisce come fattore motivazionale sui singoli e sull'intero gruppo.

Un workshop LSP, sia per le dinamiche tra i partecipanti, sia per il modo in cui si attivano aree del cervello attraverso la manipolazione dei mattoncini, serve anche per far emergere idee innovative, connessioni inedite, stimolando la creatività.

Il corso sarà tenuto da un facilitatore certificato Trivium Lego Serious Play.



Contenuti:

- Assimilare gli elementi strategici del team building
- Favorire la collaborazione nel team
- Favorire la negoziazione
- Stimolare il pensiero creativo



Destinatari:

Il metodo LSP può essere adottato dai team operanti in settori disciplinari molto diversi, strutturati o temporanei e con obiettivi differenziati.

Human Resources

1. Come gestire il colloquio di selezione

DURATA: 2 giornate

Obiettivi:

Padroneggiare le tecniche di conduzione del colloquio di selezione per migliorare le capacità di valutazione dei candidati.
Utilizzare l'intervista B.E.I come strumento integrativo del classico colloquio di selezione, per analizzare il modo di agire dell'intervistato basato su situazioni di lavoro realmente sperimentate nel passato.

Contenuti:

- L'intervista di selezione: fasi, metodologie, gestione della relazione
- B.E.I. Behavioral Event Interview: progettazione, conduzione e valutazione del colloquio di selezione
- Approfondimento su alcuni criteri di selezione con domande comportamentali

Destinatari:

Persone che lavorano nella selezione del personale e nelle risorse umane.

2. Train the trainer

DURATA: 2 giornate

Obiettivi:

Per conoscere il proprio stile di conduzione della comunicazione in aula, per apprendere strumenti e strategie utili alla gestione delle criticità, della dinamica di gruppo e dello stress che rendono il trainer efficace in aula.

Contenuti:

- Le qualità del trainer efficace: ascolto attivo, empatia e stile assertivo
- La progettazione dell'azione formativa
- Le metodologie didattiche attive: la lezione, il lavoro di gruppo, il roleplaying e le simulazioni
- Le tecniche di gestione d'aula: il team building
- Il ruolo del formatore


Destinatari:

Persone che devono sviluppare la capacità di gestione di un'aula di formazione comportamentale e/o tecnica.

3. Gestione dello stress

DURATA: 2 giornate

 **Obiettivi:**
Individuare e comprendere le conseguenze individuali legate allo stress, quali disturbi fisiopatologici stress lavoro-correlati, mobbing, Burn out e Resilienza.

 **Contenuti:**


- Cosa è lo stress
- Lo stress lavoro-correlato
- Fattori di stress lavoro-correlato: ambientali e psicosociali
- La valutazione e gestione dello stress lavoro-correlato

 **Destinatari:**
Per tutti coloro che in ambito lavorativo e non si trovano a dover affrontare situazioni di stress.

4. Costruiamo la squadra

DURATA: 2 giornate

 **Obiettivi:**
Per adottare un approccio collaborativo al lavoro e per sviluppare le competenze necessarie a gestire i conflitti interni al Team.

 **Contenuti:**

- Elementi costitutivi e funzionali del Team
- Dalla cooperazione alla collaborazione
- Il ruolo, obiettivi e motivazione
- L'interdipendenza: fiducia, appartenenza e clima
- Gestione del conflitto e problem solving
- La comunicazione nel Team

 **Destinatari:**
Tutti i ruoli professionali che sono coinvolti in attività di gruppo.

5. Ruolo e Responsabilità

DURATA: 2 giornate



Obiettivi:

Sviluppare comportamenti e competenze facendo emergere consapevolezza del ruolo e delle responsabilità.



Contenuti:

- Analisi ruoli e responsabilità: punti di forza, aree di miglioramento
- Il concetto di Ruolo, Responsabilità e Competenza
- L'interpretazione del Ruolo
- Locus of Control



Destinatari:

Tutti coloro che occupano posizioni manageriali e coordinano risorse. Inoltre si rivolge a tutte quelle persone che in ambito lavorativo hanno bisogno di essere aiutati a capire il proprio ruolo.

6. L'outdoor Training

Per Outdoor training definiamo quei programmi di formazione completi che si articolano in percorsi strutturati di esperienze coinvolgenti, nelle quali le persone sono completamente immerse. Queste esperienze utilizzano il supporto di situazioni reali, concrete ed emotivamente dense, in sessioni prolungate nella natura o in altro ambiente, e mettono i partecipanti di fronte a problemi nuovi e complessi per sviluppare determinate competenze attraverso la capacità di apprendere dall'esperienza.

6.1 Il Potere della parola

Parlare in pubblico e diventare padroni delle proprie emozioni

DURATA: 2 giornate



Caratteristiche generali del corso:

Affrontare un pubblico, una platea e uscirne vincitori!

Molte persone provano una forte resistenza al pensiero di parlare in pubblico.

In queste due giornate di corso si lavorerà sul corpo e sull'espressività individuale, si apprenderanno le principali tecniche di strategia e costruzione del messaggio.

Con esercizi semplici e progressivi ci si troverà subito immersi in una corrente di emozioni, stimoli positivi e ci si accorgerà dei rapidi progressi che si stanno facendo.

Verranno insegnate le tecniche di rilassamento e respirazione per apprendere come controllare ed utilizzare positivamente l'ansia. Nelle due giornate saranno coinvolti un trainer esperto di comunicazione e un'attrice di teatro e cinema.



Contenuti:

- La comunicazione e le sue regole
- Scoprire la multisensorialità
- Il corpo, la voce, lo spazio
- Conoscere i diversi colori della voce
- Le fasi del discorso: saper iniziare e concludere tra gli applausi



Destinatari:

Tutti coloro che, per motivi professionali, siano chiamati a proporre progetti, sostenere riunioni, dibattiti, conferenze. Chiunque desideri affinare le proprie abilità di oratore per esprimersi con più sicurezza ed efficacia di fronte al pubblico.

6.2 Facciamo Teatro!

DURATA: 2 giornate



Caratteristiche generali del corso:

Attraverso le tecniche teatrali di base è possibile attuare un percorso sulle tecniche e le dinamiche di gestione del gruppo al fine di rendere più agevole la relazione tra le persone. I partecipanti si troveranno a vivere l'esperienza diretta di mettere in scena una rappresentazione teatrale con la guida di un team di attori. Impareranno inoltre a sviluppare competenze affettive e relazionali e a riconoscere, esternare e gestire le emozioni. Sviluppare e potenziare competenze come la creatività, il problem solving, la leadership. Favorire lo spirito di gruppo, la cooperazione, la gestione dei ruoli e mettere in campo risorse individuali per un progetto collettivo.



Contenuti:

- Alla scoperta dei nostri strumenti "Corpo" e "Voce" per migliorare la nostra comunicazione
- Stimolare la comunicazione come processo circolare all'interno del team
- Miglioramento della gestione del tempo e delle risorse
- Gli elementi fondamentali per creare fiducia
- Trasformare la competenza soggettiva in risorsa per il team
- Le sfide comuni: definire gli obiettivi e i ruoli
- Comprendere, definire ed individuare talenti
- Empowerment e senso di responsabilità



Destinatari:

Tutti coloro che, per motivi professionali, siano chiamati a proporre progetti, sostenere riunioni, dibattiti, conferenze. Chiunque desideri affinare le proprie abilità di oratore per esprimersi con più sicurezza ed efficacia di fronte al pubblico.

6.3 La città ideale

DURATA: 1 giornata



Caratteristiche generali del corso:

Lo sviluppo della città ideale visto come obiettivo da parte dell'uomo di creare attraverso un insediamento urbano, un buon rapporto con il territorio.

La costruzione della città ideale diventa un esempio di concreta attività di condivisione di valori attraverso la costruzione di elementi architettonici che li rappresentano.

La definizione delle regole di convivenza, la realizzazione degli spazi dedicati e di quelli in comune diventano la metafora per ripensare le nuove modalità di funzionamento dell'azienda, al fine di affrontare efficacemente le sfide e gli obiettivi richiesti.

Per costruire il plastico della città ideale i partecipanti dovranno utilizzare tutte le loro competenze e capacità e far fronte agli imprevisti con creatività e problem solving.



Contenuti:

- Creare un momento di celebrazione
- Assimilare gli elementi strategici del team building
- Favorire la collaborazione nel team
- Le sfide comuni: definire gli obiettivi e i ruoli
- I principi di delega e controllo e le diverse personalità
- La trasparenza e la gestione corretta del feedback
- Trasformare la competenza soggettiva in risorsa per il team
- Gli elementi fondamentali per creare fiducia



Destinatari:

Tutti i ruoli professionali che sono coinvolti in attività di gruppo.

6.4 Creative Thinking: connettersi alla soluzione

DURATA: 2 giornate



Caratteristiche generali del corso:

Il problem solving è una delle skill trasversali più richieste dai datori di lavoro perché fa riferimento alla capacità di risolvere i problemi in autonomia. Si impara a definire una criticità e ad individuare il metodo e gli strumenti per risolvere il problema e scegliere la soluzione. Si osserva il problema da molteplici prospettive e così si può arrivare a rompere abitudini, ad immaginare, ricercare le soluzioni passate, scomporre il problema e integrare con diverse scienze. Si utilizzerà il Pensiero Computazionale come metodo per ricercare soluzioni e sviluppare approcci creativi.

Nelle due giornate saranno coinvolti 2 trainer di Mas e un trainer di Changing Throug Play



Contenuti:

- Il problem setting: focalizzare il problema
- Analisi e ricerca delle cause
- Il Pensiero Computazionale: ricercare soluzioni e sviluppare approcci creativi
- Scelta della soluzione: decision making
- Decidere e comunicare la soluzione



Destinatari:

Risorse impegnate in attività professionali che vogliono migliorare le loro abilità.

7. Il Coaching: in azienda e personale

DURATA: da fissare¹



Obiettivi:

Il coaching è un percorso personalizzato e basato sull'esperienza o "action learning". Il coaching ha come obiettivo di rendere la persona consapevole delle risorse a sua disposizione, dei reali punti di forza, delle competenze da migliorare e del proprio stile relazionale e di leadership.



Contenuti:

Il coaching è un programma assolutamente su misura. Attraverso il sapiente uso delle domande, il coach aiuta il cliente a prendere coscienza dei propri mezzi, a sviluppare strategie efficaci e a trovare la soluzione ai problemi operativi e comportamentali.



Destinatari:

Tutti coloro che in ambito professionale hanno la responsabilità di gestire le risorse.

¹Il coaching è un programma assolutamente su misura e si articola in una serie di incontri tra il coach e il coachee denominati "sessioni", ognuna della durata di 60 minuti.

Le sessioni successive al primo incontro vengono concordate con il cliente e sono fissate solitamente 1 volta a settimana o ogni 10/15 giorni, a seconda delle specifiche esigenze di ciascun cliente. La durata di un percorso di coaching viene definita sulla base degli obiettivi stabiliti inizialmente con il cliente ed indicativamente si articola in un arco temporale di 9-12 mesi.



Via M. Cervantes de Saavedra, 55/27 Napoli

+39 339 4471544

info@mas-hr.eu

VISITA:

www.mas-hr.eu



HUBSTRAT

www.hubstrat.it