



SCUOLA DI SPECIALIZZAZIONE MANAGERIALE IN COMUNICAZIONE **P**ROBLEM SOLVING & **C**OACHING **S**TRATEGICO®

I futuri "agenti del cambiamento" partono da qui

Il programma è articolato in aree interdipendenti ed integrate orientate allo **sviluppo di esperienze comunicative, relazionali, alla capacità di risolvere situazioni problematiche e decisionali, all'acquisizione di una visione sistemica** per incrementare le proprie abilità e la propria flessibilità operativa, per ottenere così una capacità di intervento personale e professionale più efficace ed efficiente.

Il nostro obiettivo è guidare gli allievi a diventare dei Problem Solver Strategici acquisendo operativamente le diverse tecniche attraverso **esperienze reali**, che consentono di trasformare l'apprendimento individuale in una acquisizione che può essere immediatamente trasportata nella realtà lavorativa di ogni singolo partecipante, sperimentandone così la concreta efficacia. In tale modo l'allievo prende possesso della capacità di fronteggiare le concrete situazioni, imparando a gestire al tempo stesso la strategia, la comunicazione verbale e corporea e la relazione al fine di un più efficace ed efficiente agire professionale. Inoltre, nella seconda parte del programma didattico, l'allievo apprenderà le **tecniche specifiche del Coaching e del self help Strategico** conducendolo a "*cavalcare la propria tigre*" superando tutte quelle barriere, blocchi o limiti personali costruiti dai propri autoinganni, dalle resistenze al cambiamento insito in ogni essere umano, **guidando ogni nostro allievo a fine percorso ad una vita non più subita ma completamente gestita.**

LEZIONI 1° LIVELLO

1° giorno sabato 17 Febbraio 2018

«Sono le nostre teorie che determinano le nostre osservazioni»

INTRODUZIONE AL MODELLO STRATEGICO APPLICATO AI CONTESTI ORGANIZZATIVI

- La logica strategica in ambito organizzativo.
- La consulenza di processo e il ruolo del consulente strategico.
- Il modello di intervento strategico nelle organizzazioni: i 4 stadi operativi.
- Definire l'obiettivo in maniera pragmatica.

2° giorno Domenica 18 Febbraio 2018

«E' con le migliori intenzioni che il più delle volte si ottengono gli effetti peggiori.»

IL PROBLEM SOLVING STRATEGICO

- Quando la soluzione diventa il problema: analisi di problemi e tentate soluzioni nei contesti organizzativi.
- Strategie per creare soluzioni alterative a quelle disfunzionali.
- Conoscere i problemi mediante le loro soluzioni. Interventi di consulenza, coaching, formazione.

3° giorno sabato 10 Marzo 2018

«La maggioranza dei problemi non deriva dalle risposte che ci diamo ma dalle domande che ci poniamo.»

LE TECNICHE DI PROBLEM SOLVING STRATEGICO PER DEFINIRE E CHIARIRE GLI OBIETTIVI E SVELARE LE TENTATE SOLUZIONI DISFUNZIONALI

- La ricerca delle eccezioni. - La tecnica dello "scenario oltre il problema". - La tecnica del "come peggiorare".

4° giorno domenica 11 Marzo 2018

«Ogni viaggio di mille miglia inizia con un piccolo passo.»

LE TECNICHE DI PROBLEM SOLVING STRATEGICO

- Gestire obiettivi complessi ed articolati.
- La tecnica dello "scalatore" per il frazionamento degli obiettivi.

** *Case history: spezzone video intervento aziendale Nardone Group*

5° giorno Sabato 07 Aprile 2018

«Prima di convincere l'intelletto occorre toccare e predisporre il cuore.»

LA COMUNICAZIONE STRATEGICA COME VEICOLO DI CAMBIAMENTO

- Gli assiomi della pragmatica umana
- Dalla comunicazione che spiega alla comunicazione che persuade.
- La cattura e l'influenzamento. - L'arte di "sintonizzarsi". - La tecnica della ristrutturazione strategica.

6° giorno Domenica 08 Aprile 2018

«Se vuoi persuadere qualcuno fallo attraverso le sue stesse argomentazioni.»

LA RESISTENZA AL CAMBIAMENTO - Le tipologie di resistenze

- Le tecniche per aggirare la resistenza al cambiamento. ** *Case history: video intervento Nardone Group*

7° giorno Sabato 19 Maggio 2018

«Un discorso che abbia persuaso una mente costringe la mente che ha persuaso e a credere nei detti e a consentire nei fatti»

TECNICHE EVOLUTE DI COMUNICAZIONE PERSUASORIA: IL DIALOGO STRATEGICO (I)

Ottenere il massimo risultato con il minimo sforzo: l'arte di dialogare strategicamente

La struttura del dialogo strategico e le sue applicazioni:

- Le domande ad illusione di alternative - Le parafrasi ristrutturanti - Evocare sensazioni
- Il riassumere per ridefinire - Il prescrivere come scoperta congiunta

8° giorno domenica 20 Maggio 2018

«Le stesse parole in sequenza diversa daranno risultati differenti»

TECNICHE EVOLUTE DI COMUNICAZIONE PERSUASORIA: IL DIALOGO STRATEGICO(II)

- L'arte delle domande ad illusione di alternativa di risposte.
- Il riassumere parafrasando per creare il processo di cambiamento strategico delle percezioni dell'interlocutore. ** *Learning by doing: esercitazioni focalizzate sull'apprendere .*

9° giorno Sabato 16 Giugno 2018

«La realtà non è quello che ci accade, ma ciò che facciamo con quello che ci accade»

LE TECNICHE DI PROBLEM SOLVING STRATEGICO APPLICATE AI CONTESTI ORGANIZZATIVI

In particolare verranno approfonditi i seguenti temi:

- la costruzione della strategia adatta al problema e finalizzata all'obiettivo: strategie problem-oriented e solution-oriented; - la tecnica del "come se"; - la scala di auto-valutazione.

10° giorno Domenica 17 Giugno 2018

«Quello che può essere fatto con poco invano viene fatto con molto»

CAVALCARE LA PROPRIA TIGRE: L'ARTE DELLO STRATAGEMMA E LE LOGICHE NON ORDINARIE

- I 13 stratagemmi essenziali: criteri di logica non ordinaria per il cambiamento strategico

11° giorno Sabato 7 Luglio 2018

«Non c'è mai una seconda occasione per lasciare una buona prima impressione.»

APPLICAZIONI DI COMUNICAZIONE STRATEGICA NELL'EFFETTO PRIMA IMPRESSIONE

- Learning by doing: video presentazione di sé.
- Valutazione dei punti di forza e delle debolezze comunicative verbali e non verbali.
- Ridefinizione degli obiettivi personali e delle aree di miglioramento

12° giorno Domenica 8 Luglio 2018

«Spontaneità, altro non è che l'ultimo apprendimento divenuto acquisizione.»

APPLICAZIONI DI PROBLEM SOLVING STRATEGICO NELL'EFFETTO PRIMA IMPRESSIONE

- Learning by doing: La struttura strategica di una presentazione di se stessi o di un progetto.
- Applicazione dei 5 assiomi della pragmatica umana alla prima impressione.
- Ogni realtà cambia a seconda di come viene comunicata.

LEZIONI II° LIVELLO

SCOPRIRE I NOSTRI LIMITI, IMPARARE A GESTIRLI PER POI TRASFORMARLI IN RISORSE

Questa seconda parte del programma condurrà i partecipanti ad apprendere l'arte della "comunicazione non verbale strategica" dimostratasi in grado di influenzare le azioni e le credenze sia proprie che degli altri, poiché a qualunque campo io mi possa applicare non potrò eludere gli effetti suggestivi del mio comunicare con gli altri e con me stesso. Li condurrà, inoltre, a "cavalcare la propria tigre" una concreta abilità frutto di studio prolungato e costante applicazione, perché se possiamo essere bravi nell'ingannare gli altri sulle nostre reali capacità, non possiamo farlo così bene con noi stessi, quando ci troviamo concretamente di fronte ai nostri limiti.

13° giorno Sabato 8 Settembre 2018

«Non bisogna far violenza alla natura, ma persuaderla.»

APPLICAZIONI DI PROBLEM SOLVING E COMUNICAZIONE STRATEGICA NEI CONTESTI ORGANIZZATIVI (I)

- Case history: spezzone video intervento aziendale con G. Nardone o del team STC
- Learning by doing: le esercitazioni di questa giornata saranno focalizzate sulla applicazione a casi concreti presentati dai partecipanti di quanto appreso in ambito sia di comunicazione che di problem solving.

14° giorno Domenica 9 Settembre 2018

«Se vuoi convincere gli altri, devi sembrare pronto a farti convincere »

GLI AFORISMI COME LEVA DEL CAMBIAMENTO

- Il linguaggio evocativo per indurre il cambiamento.
 - Costruire analogie, metafore e narrazioni. - L'uso strategico degli aforismi.
- ** Case history: spezzone video intervento aziendale Nardone Group

15° giorno Sabato 13 Ottobre 2018

«Agisci sempre in modo da aumentare il numero delle scelte»

IL DIALOGO STRATEGICO PER EVOCARE

- parafrasare ristrutturando a livello analogico; - riassumere ridefinendo modificando le percezioni;
- selezionare sentenze ed immagini evocative; - ingiungere come effetto dell'accordo raggiunto.

16° giorno Domenica 14 Ottobre 2018

«Il genio altro non è che la capacità di osservare la realtà da prospettive non ordinarie»

CAVALCARE LA PROPRIA TIGRE

- Learning by doing: esercitazioni sulle applicazioni degli stratagemmi e delle logiche non ordinarie.

17° giorno Sabato 10 Novembre 2018

«Ottimo relatore è colui che parlando istruisce, diletta e nello stesso tempo commuove l'animo dei suoi ascoltatori»

LA VOCE COME STRUMENTO STRATEGICO

- Della Prosodia e cambiamenti del tono della voce
- Timbro, ritmo, frequenza e pause - Musicalità e vivacità vocale
- Armonie e dissonanze negli accordi vocali: creare l'armonia delle ridondanze.

18° giorno Domenica 11 Novembre 2018

«Ottimo relatore è colui che parlando istruisce, diletta e nello stesso tempo commuove l'animo dei suoi ascoltatori»

IL CONTROLLO E UTILIZZO DELLA VOCE: LA NOSTRA VOCE INFLUISCE AL 72% SULL'IMPATTO RELAZIONALE.

- Punti chiave della comunicazione da padroneggiare: il potere delle parole e del corpo.
- Come trasmettere emozioni positive: come ispirare fiducia, piacere o autorevolezza, etc.
- Come gestire la voce quando proviamo emozioni negative e liberarsi da accenti o inflessioni troppo marcati.

19° giorno Sabato 15 Dicembre 2018

«Non c'è niente che non si possa rendere naturale, non vi è niente di naturale che non si possa perdere»

IL MODELLO DI COACHING STRATEGICO

- valutazione strategica delle tentate soluzioni ridondanti: quelle scelte deliberatamente, quelle spontanee ed irrefrenabili; quelle subite ed inevitabili.
- I punti di impatto fallimentare delle tentate soluzioni ridondanti: la strategia, la comunicazione, la relazione.
- Individuare ed utilizzare le eccezioni alle tentate soluzioni fallimentari.
- Individuazione e messa a punto di strategie di soluzione alternative.

20° giorno Domenica 16 Dicembre 2018

«Gli elementi contrastanti si accordano e da ciò che discorda deriva la più bella armonia»

LA COMUNICAZIONE NON VERBALE DINAMICA. La gestione:

- Dello Sguardo, modalità di influenzamento attraverso il contatto oculare.
- Della Prosemica: gestione della distanza e danza tra intimità e distacco
- Della Postura e movimenti suggestivi del corpo
- Del Sorriso e della Mimica facciale. Sintonizzarsi per evocare nuove percezioni nell'interlocutore

21° giorno Sabato 19 Gennaio 2019

«Siccome ho molta fretta, vado molto piano»

DIALOGARE STRATEGICAMENTE CON SE STESSI: SELF COACHING STRATEGICO

- Applicazione del dialogo strategico al modello di coaching.
- Indagare cambiando le proprie prospettive.
- Utilizzo del dialogo strategico come forma di auto inganno capace di trasformare i propri limiti in risorse.
- Analisi delle incapacità strategiche. - Analisi delle sensazioni che veicolano le nostre reazioni.
- Stratagemmi evoluti per ri-orientare le nostre inclinazioni disfunzionali.

22° giorno Domenica 20 Gennaio 2019

«Il vero maestro non mostra la sua arte, la condivide con te»

IL COACHING STRATEGICO E L'ESERCIZIO DELLA LEADERSHIP

- La costruzione del carisma personale: tecniche avanzate per la gestione del proprio stile.
- Ispirare, indicare, ingiungere, delegare, controllare: cavalcare il cambiamento.

23° giorno Sabato 16 Febbraio 2019

«Quello che ti manca chiedilo in prestito a te stesso»

IMPARARE OSSERVANDO - CASE HISTORY INTEGRALE

- Questa giornata sarà dedicata alla visione integrale di video di un intervento aziendale Nardone Group
- Spiegazione ed esercitazioni sulle tecniche da lui utilizzate.

24° giorno Domenica 17 Febbraio 2019

«Sii quello che vorresti che il mondo fosse»

IL COACHING STRATEGICO: COSTRUIRE LA PROPRIA RESILIENZA E SVILUPPARE LA PROPRIA INVENTIVA E CREATIVITÀ

- Gestione delle proprie modalità di percezione e di reazione nei confronti delle situazioni più stressanti.
- Apprendere a utilizzare appieno le proprie risorse nei confronti dei più complicati problemi.
- Comunicare con se stessi e gli altri in modo da evitare di intrappolarsi in rigidi *frame*.
- L'arte dello stratagemma nella sua essenza applicativa.



“il miglior modo per costruire il futuro è inventarlo”

Guidare le persone a trasformarsi in "protagonisti del cambiamento strategico"

è la nostra mission, insegnando loro a passare

da una realtà che si subisce ad una realtà che si costruisce e gestisce

Headquarters - S T C s.r.l. - Piazza S. Agostino, 11/A - 52100 - Arezzo - Italia
SUCURSAL EN ESPAÑA - Paseo de la Castellana,153 Bajo - 28046 – Madrid

tel. +39 0575 350240

E. Mail bdm@nardonegroup.org

{ [HYPERLINK "http://www.nardonegroup.org"](http://www.nardonegroup.org) }

Company with Quality System Certificate as Professional Training and Congress Organizer ISO 9001:2015