

## VICENZA

### 2°ed. CORSO **COUNSELCOACHING**: STRATEGICO IN AZIONE

#### CALENDARIO e sintesi programma didattico **LEZIONI**

*Orari lezioni: 10.00 – 17.00*

1	<b>Sabato 14 SETTEMBRE 2019</b>	<b>Il metodo del CounselCoaching Strategico:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• introduzione al Modello</li> <li>• fasi del Modello e protocollo operativo</li> </ul>
2	<b>Domenica 15 SETTEMBRE</b>	<b>Il modello Strategico: Tecniche di definizione dell'obiettivo e disvelamento delle tentate soluzioni</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Analisi descrittiva della situazione problematica e/o obiettivo <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Tecnica del "Come peggiorare" per svelare le "Tentate Soluzioni disfunzionali"</li> <li>▪ Tecnica dello "Scenario oltre il problema"</li> <li>▪ Tecnica dello "Scalatore"</li> </ul> </li> </ul>
3	<b>Sabato 5 OTTOBRE</b>	<b>la Comunicazione strategica: creare la realtà.</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Dalla prima impressione alla capacità di entrare in sintonia</li> </ul>
4	<b>Domenica 6 OTTOBRE</b>	<b>Il Dialogo strategico (I); l'arte della persuasione</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• far sentire piuttosto che spiegare</li> </ul>
5	<b>Sabato 26 OTTOBRE</b>	<b>La tecnologia del cambiamento: la logica strategica</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Dalla Logica ordinaria a quella non ordinaria-strategica: gestire la mente che ci inganna</li> </ul>
6	<b>Domenica 27 OTTOBRE</b>	<b>Sensazioni/Emozioni:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• le 4 sensazioni di base</li> <li>• le resistenze umane al cambiamento.</li> </ul>
7	<b>Sabato 9 NOVEMBRE</b>	<b>Dal dialogo ai piani di azione:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>suggerire, indicare o ingiungere.</b></li> </ul>
8	<b>Domenica 10 NOVEMBRE</b>	<b>Il Modello strategico nella sua applicazione concreta</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Esercitazioni: imparare facendo il CounselCoach Strategico</li> </ul>

9	<b>Sabato 30 NOVEMBRE</b>	<b>Future oriented CounselCoaching.</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ La tecnica del <u>come peggiorare</u> quotidiano</li> <li>▪ Colloquio orientato al futuro, uso della domanda del miracolo e della tecnica dello scenario al di là del problema</li> <li>▪ La tecnica dello <u>scalatore</u> e le sue varianti</li> </ul>
10	<b>Domenica 1 DICEMBRE</b>	<b>Action oriented CounselCoaching: l'evoluzione al Modello</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Le sei evidenze e fare appello alla mente consapevole.</li> <li>▪ La tecnica P.E.S.A.R.: pensiero-emozione-sensazione-azione-ripetizione.</li> </ul>
11	<b>Sabato 11 GENNAIO 2020</b>	<b>La Voce Strategica come usare la voce per renderla persuasiva</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Educazione e impostazione della voce</li> <li>▪ Tono, timbro, velocità, pause, volume.</li> <li>▪ Respiro e voce</li> <li>▪ Il volume adatto al momento: differenze tra fase di ascolto, di suggerimento, di persuasione</li> </ul>
12	<b>Domenica 12 GENNAIO 2020</b>	<b>La Voce Strategica</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• come usare la voce per renderla persuasiva</li> <li>• Esercitazioni focalizzate all'apprendimento</li> </ul>

**Moduli di perfezionamento PRESSO LA SEDE DI AREZZO con M CRISTINA NARDONE**

13	<b>Sabato 1 FEBBAIO 2020</b>	<b>Coaching e Self help Strategico: imparare il controllo delle proprie reazioni e trasformare i propri limiti in risorse.</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Rompere le proprie rigidità di pensiero e azioni attraverso il dialogo con se stessi</li> <li>▪ Indagare cambiando le proprie prospettive</li> <li>▪ Utilizzo del dialogo strategico come forma di auto inganno capace di trasformare i propri limiti in risorse</li> <li>▪ Analisi delle incapacità strategiche</li> </ul> <p>Analisi delle sensazione che veicolano le nostre reazioni</p>
14	<b>Domenica 2 FEBBAIO 2020</b>	<b>Il CounselCoach strategico: Cavalcare la propria tigre.</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Gestione delle proprie modalità di percezione e di reazione nei confronti delle situazioni più stressanti</li> <li>▪ Apprendere a utilizzare appieno le proprie risorse nei confronti dei più complicati problemi</li> <li>▪ Comunicare efficacemente con se stessi e gli altri in modo da evitare di intrappolarsi in rigidi frame</li> <li>▪ L'arte dello stratagemma nella sua essenza applicativa.</li> </ul>