

Roma

13°ed. CORSO COUNSELCOACHING: STRATEGICO IN AZIONE

CALENDARIO e sintesi programma didattico LEZIONI

Orari lezioni: 10.00 – 17.00

1	Sabato 22 FEBBRAIO 2020	Il metodo del CounselCoaching Strategico: <ul style="list-style-type: none"> • introduzione al Modello • fasi del Modello e protocollo operativo
2	Domenica 23 FEBBRAIO 2020	Il modello Strategico: Tecniche di definizione dell'obiettivo e disvelamento delle tentate soluzioni <ul style="list-style-type: none"> • Analisi descrittiva della situazione problematica e/o obiettivo ▪ Tecnica del "Come peggiorare" per svelare le "Tentate Soluzioni disfunzionali" ▪ Tecnica dello "Scenario oltre il problema" ▪ Tecnica dello "Scalatore"
3	Sabato 29 FEBBRAIO	la Comunicazione strategica: creare la realtà. <ul style="list-style-type: none"> • Dalla prima impressione alla capacità di entrare in sintonia
4	Domenica 1 MARZO	Il Dialogo strategico (I); l'arte della persuasione <ul style="list-style-type: none"> • far sentire piuttosto che spiegare
5	Sabato 28 MARZO	La tecnologia del cambiamento: la logica strategica <ul style="list-style-type: none"> • Dalla Logica ordinaria a quella non ordinaria-strategica: gestire la mente che ci inganna
6	Domenica 29 MARZO	Sensazioni/Emozioni: <ul style="list-style-type: none"> • le 4 sensazioni di base • le resistenze umane al cambiamento.
7	Sabato 9 MAGGIO	Dal dialogo ai piani di azione: <ul style="list-style-type: none"> • suggerire, indicare o ingiungere.
8	Domenica 10 MAGGIO	Il Modello strategico nella sua applicazione concreta <ul style="list-style-type: none"> • Esercitazioni: imparare facendo il CounselCoach Strategico
9	Sabato 20 GIUGNO	Future oriented CounselCoaching. <ul style="list-style-type: none"> ▪ La tecnica del <u>come peggiorare</u> quotidiano

		<ul style="list-style-type: none"> ▪ Colloquio orientato al futuro, uso della domanda del miracolo e della tecnica dello scenario al di là del problema ▪ La tecnica dello <u>scalatore</u> e le sue varianti
10	Domenica 21 GIUGNO	<p>Action oriented CounselCoaching: <u>L'evoluzione al Modello</u></p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Le sei evidenze e fare appello alla mente consapevole. ▪ La tecnica P.E.S.A.R.: pensiero-emozione-sensazione-azione-ripetizione.
11	Sabato 11 LUGLIO	<p>La Voce Strategica come usare la voce per renderla persuasiva</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Educazione e impostazione della voce ▪ Tono, timbro, velocità, pause, volume. ▪ Respiro e voce ▪ Il volume adatto al momento: differenze tra fase di ascolto, di suggerimento, di persuasione
12	Domenica 12 LUGLIO	<p>La Voce Strategica</p> <ul style="list-style-type: none"> • come usare la voce per renderla persuasiva • Esercitazioni focalizzate all'apprendimento

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

13	Sabato 5 SETTEMBRE	<p>Coaching e Self help Strategico: imparare il controllo delle proprie reazioni e trasformare i propri limiti in risorse.</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Rompere le proprie rigidità di pensiero e azioni attraverso il dialogo con se stessi ▪ 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 <p>Analisi delle sensazione che veicolano le nostre reazioni</p>
14	Domenica 6 SETTEMBRE	<p>Il CounselCoach strategico: Cavalcare la propria tigre.</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ 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 efficacemente con se stessi e gli altri in modo da evitare di intrappolarsi in rigidi frame ▪ L'arte dello stratagemma nella sua essenza applicativa.