

COMUNICAZIONE E SUCCESSO



Le strategie per comunicare meglio, comprendere, farsi comprendere, convincere, vendere e per raggiungere il successo personale, professionale, sociale.

OBIETTIVI

La prima parte del corso si propone di svelarti tutte le strategie e le regole per una comunicazione efficiente e sempre vincente.

Comunicare significa trasmettere informazioni ed emozioni. Non puoi non comunicare. Nel senso che ti è impossibile non trasmettere informazioni su di te, anche involontariamente. Ogni volta che siamo in una situazione sociale, sei sempre e comunque la sorgente di un flusso informativo (un'emittente), indipendentemente dalla tua intenzionalità, dalle buone intenzioni o dalla comprensione reciproca. Sei sempre fonte di informazioni per chi ti osserva. Allora ti conviene farlo bene! Hai ottimi contenuti, ma a volte non sei in grado di trasmetterli in modo da farti capire, solo perché il tuo interlocutore ha una "mappa" interiore diversa, con la quale interpreta la realtà. Secondo Cyril Northcote Parkinson "Il vuoto creato da un fallimento nella comunicazione sarà presto colmato da pettegolezzi, travisamenti, assurdità e veleno". Informare, esprimere un desiderio, esortare, guidare, controllare... L'obiettivo di qualsiasi comunicazione efficace è di confrontarsi con il cambiamento. La comunicazione è lo strumento col quale instauriamo e sviluppiamo relazioni. Sapere ascoltare, mettere l'interlocutore a proprio agio, sapere riconoscere i segnali non verbali, sapere convincere delle proprie idee ti è essenziale nella vita privata per avere successo, ma ancora di più nel mondo del lavoro dove la competizione è decisiva per chi sa portare avanti le proprie idee in



modo efficace e persuasivo. Molte volte questo segna il confine tra il successo e il fallimento di importanti trattative commerciali. Per convincere occorre sapere ascoltare. Non basta che tu abbia un prodotto buono, devi farlo percepire come tale e devi generarne il bisogno. Non basta che tu abbia autorità, devi farla percepire come una guida preziosa. Non basta che tu sappia parlare, devi avere carisma. Ci hanno insegnato a parlare, ma nessuno ci ha mai insegnato la "magia" di una comunicazione sempre efficace. Questa è un'arte con le sue regole che vanno apprese e fatte proprie. Senza contare che la comunicazione verbale è solo il 7% di ciò che comunichiamo agli altri. Il corso prende in analisi anche diverse regole della Programmazione Neuro Linguistica (PNL o NLP, nell'originale inglese). E' una tecnica inventata negli anni '70 del XX Secolo dallo psicologo Richard Bandler e dal linguista John Grinder negli Stati Uniti. Bandler e Grinder hanno osservato i comportamenti delle persone che avevano più successo e hanno creato un modello (modeling) di riferimento da applicare in ogni situazione della vita. Questa tecnica è oggi usata da sportivi, comunicatori, uomini di affari, formatori, e persone comuni per avere risultati di successo.

Per comprendere, farti comprendere con facilità e anche persuadere gli altri, ma solo dopo essere diventato un attento ascoltatore in grado di immedesimarti e capire le ragioni e i sentimenti altrui. Si può dire che se questa tecnica fosse appresa e applicata da tutti avremmo un mondo popolato da persone di successo, ma prima ancora di persone comprensive, empatiche, libere da pregiudizi e abili ascoltatori. Avremmo il vantaggio di gruppi di lavoro coesi, più armoniosi e efficienti.

La seconda parte del corso è speciale, unica nel suo genere! L'unico corso esistente che ha come obiettivo farti conoscere e applicare le strategie per il successo. E soprattutto del successo etico.

Basato cioè su solidi valori di attenzione alla persona e all'aiuto degli altri. Insomma, un grande successo, ma non arrogante o egocentrico. La base è certamente la comunicazione efficace della prima parte del corso.

Le regole del successo, i valori del successo etico, la mentalità della persona vincente e di quella... perdente, le regole per essere una persona carismatica, dal sogno alla realizzazione, i "segreti" di chi è partito da zero per raggiungere risultati professionali "stellari".



COMUNICAZIONE

- Cosa significa comunicare?
- Qual è lo scopo della comunicazione?
- La comunicazione (Verbale, Non Verbale, Para Verbale)
- Proprietà della comunicazione
- Canali sensoriali (Auditivo, Visivo, Cinestesico)
- La calibrazione visiva
- La Programmazione Neuro Linguistica (PNL)
- La mappa interiore e il rapport
- Il pacing (ricalco) e la guida
- Comportamento e intenzione
- Il dialogo interiore e l'automotivazione
- Le caratteristiche di una buona comunicazione
- Caratteristiche comunicative di uomini e donne
- Caratteristiche comunicative femminili
- Caratteristiche comunicative maschili
- Sette regole per una comunicazione di successo
- PNL e comunicazione
- L'ascolto
- Il potere delle parole
- Le parole giuste
- Abuso verbale
- Parole e rispetto
- Parole e assertività
- Parole e Time Out
- Comunicazione persuasiva
- Il coaching

COMUNICAZIONE, IMPRESA E SUCCESSO

- 5 cose che i leader non devono mai dire
- 5 modi per parlare in modo più convincente
- Le regole della leadership

- La comunicazione efficace per manager e dirigenti
- Strategie e parole efficaci per la vendita vincente e persuasiva (PNL).
- Leadership e visione creativa
- Mission, vision e successo
- Brand Journalism

MODULO EXTRA

Autodiagnosi aziendale. Fare le scelte giuste con l'Enneagramma dinamico. Come portare l'azienda all'eccellenza.

SUCCESSO

- Caratteristiche della persona di successo
- Il successo etico
- I principi base del successo
- I "Big 5" del successo
- La psicologia della persona di successo
- Come pensano le persone di successo
- PNL e successo
- Dal sogno alla realizzazione
- Nulla è impossibile per la persona determinata
- Il successo economico e la libertà finanziaria
- "Ricco" e "Povero" sono solo delle mentalità vincenti o perdenti
- Il successo affettivo
- La formula della performance
- Il pensiero realistico
- Il pensiero focalizzato
- Il pensiero creativo
- Il pensiero realistico
- Il pensiero strategico
- Il pensiero delle possibilità
- Il pensiero riflessivo
- Il pensiero comune
- Il pensiero condiviso



- Il pensiero altruistico
- Il pensiero da bottom line

LA FORMULA FONDAMENTALE DEL SUCCESSO

- Particolarità dell'eccellenza: I metaprogrammi
- Come affrontare le resistenze e risolvere i problemi
- Ricontestualizzazione: Il potere della prospettiva
- "Ancorarsi" al successo

LEADERSHIP: LA SFIDA DELL'ECCELLENZA

- Gerarchie di valori: Il giudizio finale del successo
- Le cinque chiavi della salute e della felicità
- Creare tendenze: Il potere della persuasione

COME VINCONO LE PERSONE DI SUCCESSO

- Umiltà
- Realtà
- Responsabilità
- Miglioramento
- Apprendimento
- Superare le avversità

IL CAMBIAMENTO

- Il primo ostacolo al cambiamento: La paura
- Il bisogno di sicurezza
- Credenze limitanti
- Mancanza di motivazione
- Espansione ed emozione
- I sette passi del cambiamento

PENSA IN GRANDE

- Passione
- Creare la propria fortuna
- La verità
- Il problema

- Scopri il tuo scopo nella vita
- Definisci i tuoi obiettivi prioritari
- Visualizza la tua vita come se avessi già realizzato i tuoi obiettivi
- Fai emergere le convinzioni che ti potenziano
- Riconosci le convinzioni che ti limitano
- Crea nuove convinzioni potenzianti
- Metti per iscritto il tuo piano di azione

AGISCI

- Decidi ciò che vuoi
- Credi che sia possibile
- Credi in te stesso
- Il successo lascia indizi
- Vedi ciò che vuoi, ottieni ciò che vedi
- Metti in pratica la regola del 5
- Alimenta il tuo successo con la passione e l'entusiasmo
- Circondati di persone di successo
- Sviluppa una coscienza positiva del denaro
- Il successo etico: Il tuo successo serve per far crescere gli altri
- 10 passi per diventare una persona più carismatica
- 11 modi per attrarre abbondanza e prosperità nella vita
- La strategia win-win-win
- Etica del denaro

Quota iscrizione: € 850,00 + IVA

Modalità: aula interaziendale (Group Coaching)

Durata: 60 ore, suddivise in 15 incontri da 4 ore