

Catalogo 2016

Formazione Professional



"ELEMENTS"

le materie prime del vero Cambiamento
per te e la tua azienda





© ChAngel
percorsi creativi e formativi
ideati e condotti da

Marta Botteon
Martina Scarazzato



*Il Cambiamento
è una legge universale della vita.*

*A volte è scelto e desiderato,
altre volte è obbligato,
altre ancora è semplicemente necessario.*

*Qualsiasi sia la natura del Cambiamento
per cui sei qui ora,
insieme sarà più facile, veloce
e ricco di significato!*

Marta e Martina





CHI SIAMO e COME LAVORIAMO

*Vogliamo farti vivere vere esperienze trasformative,
nelle quali la cura del dettaglio si unisce
alla capacità di rendere semplici, accessibili e divertenti
anche concetti complessi.*

Siamo Formatrici, Counselor e Coach,
specializzate in comunicazione, leadership e processi di cambiamento.

Attraverso la Formazione professionale e le Consulenze
aiutiamo le aziende e le persone che ne fanno parte
a **realizzare i cambiamenti che desiderano!**

Lavoriamo con un metodo **originale e coinvolgente.**

In aula **siamo sempre in 2.**

Questo garantisce un costante livello di **alta attenzione**, grazie ai cambi di voce, agli esempi e gli sketch che la dinamica di coppia consente.

Integriamo **creativamente** le basi teoriche del nostro percorso formativo in Gestalt Counseling, Analisi Transazionale, PNL e tecniche di coaching, con innovative modalità esperienziali incentrate sulla possibilità di apprendere coinvolgendo il **corpo** e le **emozioni**, oltre che la **mente**.

Quello che ci differenzia di più dagli altri formatori,
è che **siamo anche Counselor.**

Avere in aula due Counselor significa non avere delle semplici docenti ma delle **esperte nella gestione delle dinamiche di gruppo.**

Per noi è costante la **cura nella creazione della relazione** con l'aula e con i singoli: questo consente ad ognuno di sentirsi a proprio agio, coinvolto e valorizzato, oltre che facilitare l'apprendimento.

Il modo migliore per crederci è provarci!

Consulta il Catalogo e contattaci
per avere una proposta formativa su misura per la tua realtà professionale!

GUIDA ALLA CONSULTAZIONE

Ogni percorso si compone di diversi moduli ed è associato ad un elemento.

Troverai *Percorsi di base* e *Contenuti speciali*:
abbiamo distillato i migliori ingredienti per una formazione
innovativa e specializzata
in grado di portarti ai massimi livelli di padronanza in ogni ambito.

Puoi seguire i percorsi da noi suggeriti
oppure scegliere una miscela personalizzata di ingredienti
per generare il cambiamento che desideri!

Affidati a noi
per avere una selezione accurata ed un sapiente
dosaggio delle migliori "sostanze" per soddisfare
le tue specifiche necessità di formazione.



Di che cosa ha bisogno la tua azienda?

Vuoi che le persone riescano a
TRASMETTERE con maggior efficacia le loro **IDEE**?

vai all'elemento ARIA - Pag.7

Vuoi che migliorino le **RELAZIONI** all'interno del tuo team
o con i clienti esterni?

vai all'elemento ACQUA - Pag.8

Vuoi riaccendere la tua **MOTIVAZIONE**
o quella del tuo team?

vai all'elemento FUOCO - Pag.9

Vuoi potenziare e rinnovare l'**ENERGIA LAVORATIVA**
della tua realtà professionale?

vai all'elemento TERRA - Pag.10



elemento ARIA

TRASMETTI con efficacia le tue IDEE, e falle decollare!

The Speaking Moment

Attraverso il percorso nell'elemento Aria le tue idee, le tue visioni, le tue proposte e richieste riusciranno a prendere il volo e realizzare i tuoi intenti.

Avere contenuti potenti non basta! E' necessario saperli veicolare abilmente, sia gestendo il proprio vissuto interno di emozioni che coinvolgendo il pubblico, non importa se si tratta solo di una persona o di una platea. Imparerai come utilizzare le potenzialità racchiuse nel tuo corpo, nella tua voce, nei tuoi gesti e nel tuo respiro per esprimere al meglio e con la maggior efficacia i contenuti che vuoi trasmettere ad altre persone.

TARGET: venditori, formatori, liberi professionisti, team e project leader.

Percorso di base

Emozioni, Pensieri, Silenzio e Voce - Pag.13

Spazio, Gestualità e Struttura - Pag.14

Pubblico e Imprevisti - Pag.15

Contenuti speciali

Elevator Pitch - Pag.16

L'arte di farsi dire di sì - Pag.17



elemento ACQUA

Rendi più fluide, collaborative e facili le RELAZIONI
all'interno del team e con i clienti esterni!

Le chiavi strategiche delle Relazioni

Attraverso il percorso nell'elemento Acqua scoprirai gli ingredienti fondamentali per trasformare e curare i rapporti professionali, influire positivamente sul clima interno di un team e aumentare l'efficienza del lavoro di squadra.

Apprenderai i segreti per entrare in sintonia con le persone fin dal primo incontro e le regole da rispettare affinché la relazione duri nel tempo e superi ogni sfida.

Metteremo a tua disposizione tutti gli strumenti, sconosciuti ai più, che permettono di creare facilmente relazioni basate sulla fiducia e generare accordo, armonia e collaborazione anche nei momenti delicati.

TARGET: personale che lavora in team, manager, venditori, formatori, team e project leader.

Percorso di base

Prima impressione e Primi pensieri - Pag.19

Ordine relazionale - Pag.20

Ascolto strategico - Pag.21

Lo Stile comunicativo vincente - Pag.22

Contenuti speciali

Gestione dei conflitti - Pag.23

Il Gioco della Negoziazione - Pag.24



elemento FUOCO

Riaccendi MOTIVAZIONE e CARISMA in te e nel tuo team!

Potere personale e leadership

Attraverso il percorso nell'elemento Fuoco puoi riaccendere il tuo entusiasmo e la tua motivazione al lavoro e quella di chi lavora per te. Ci sono specifiche caratteristiche cognitive, emotive e spirituali che accomunano le persone di successo e capaci di leadership. Sicuramente una di queste è sapere come tenere viva la fiamma della passione verso ciò che si fa.

Apprenderai come esercitare il tuo potere personale nel tuo ambito e come infondere e mantenere alta la motivazione nei gruppi di persone di cui sei alla guida.

TARGET: manager, direttori, titolari di aziende illuminate, liberi professionisti, team bisognosi di recuperare energia ed entusiasmo.

Percorso di base

[Le Fondamenta del Leader - Pag.26](#)

[Strategie e tattiche del Potere personale - Pag.27](#)

[Strumenti di leadership - Pag.28](#)

Contenuti speciali

[La fiamma dell'entusiasmo - Pag.29](#)

[Chi ce lo fa fare? - Pag.30](#)



elemento TERRA

Metti una solida base all'ENERGIA LAVORATIVA
della tua realtà professionale!

Energia Personale e Lavoro sostenibile

Attraverso il percorso nell'elemento Terra toccherai con mano i mattoni di cui si compone la nostra energia per imparare a gestire e rinnovare al meglio le tue risorse e quelle del tuo team.

In questo viaggio esploreremo insieme i territori fisici, emotivi e mentali delle nostre risorse energetiche, scoprendo come trarre il massimo da ciascun livello e come garantirci nel tempo le necessarie riserve di energia. Infatti ogni fonte di energia oltre ad essere utilizzata va anche rinnovata! Grazie a tutto ciò che apprenderai potrai rendere il tuo lavoro più sostenibile, produttivo, creativo e soddisfacente.

TARGET: manager, direttori, titolari di aziende illuminate, team e project leader, liberi professionisti, responsabili risorse umane.

Percorso di base

Produttività e Livelli di energia - Pag.32

Clima interno ed Energia emotiva - Pag.33

Creatività, Attenzione ed energia Mentale - Pag.34





schede corsi

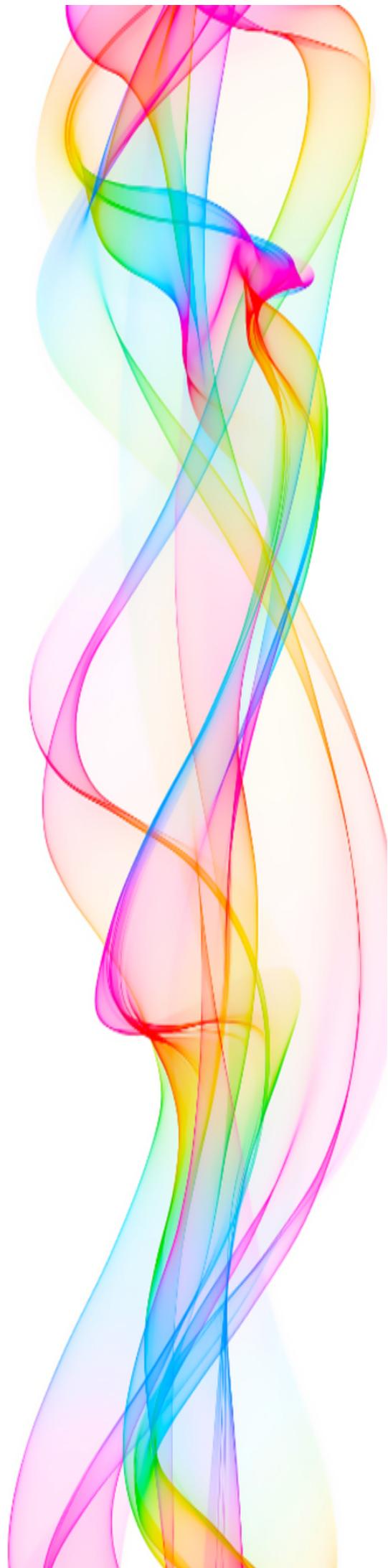


elemento Aria

The speaking moment

Un percorso ideale per...

venditori,
formatori,
liberi professionisti,
team e project leader,
*e chiunque voglia presentare meglio prodotti,
progetti e idee di fronte ad un pubblico*



Emozioni, Pensieri, Silenzio e Voce

*come gestire il proprio mondo emotivo
e utilizzare le potenzialità vocali*



durata del modulo: 8 ore (o 4 + 4 ore)
da 5 a 10 partecipanti



Le ricerche mostrano che per gli esseri umani la paura e l'ansia di parlare in pubblico si trova ai primi posti nella lista delle situazioni più temute. Ci sono precise ragioni evolutive alla base di queste emozioni che, se non gestite bene, limitano la nostra capacità di esprimerci e far emergere il meglio di noi e delle nostre idee.

Come sarebbe invece se tu riuscissi a parlare in pubblico libero dalle tue paure e in contatto con la gioia e la libertà di esprimerti?

In questo corso altamente trasformativo imparerai come farlo.

Obiettivi

- ✓ **Calmare e gestire** al meglio il **proprio vissuto emotivo** nelle situazioni di public speaking
- ✓ Entrare nello **"stato dell'oratore"**
- ✓ Neutralizzare le convinzioni limitanti, e generare **convinzioni risorsa**.
- ✓ **Evitare** le caratteristiche della voce che generano **effetti negativi** sull'audience.
- ✓ Usare il **potere della voce** per generare **coinvolgimento, fiducia, credibilità e motivazione**.



Spazio, Gestualità e Struttura

come usare corpo, spazio e organizzazione del discorso per ottenere specifici effetti



durata del modulo: 8 ore (o 4 + 4 ore)
da 5 a 10 partecipanti



A volte a fare la differenza sono gli aspetti più invisibili di un discorso, quelli che non si vedono ma si "percepiscono".

Il modo in cui fai "parlare lo spazio di scena" grazie al tuo movimento, il modo in cui usi la gestualità per aggiungere coerenza e forza al tuo messaggio e il modo in cui strutturi il tuo intervento sono aspetti di sottile e cruciale importanza per l'efficacia del tuo messaggio.

In questo corso apprendrai come usare strategicamente gli aspetti non verbali della comunicazione per costruire e condurre un discorso che funziona davvero.

Obiettivi

- ✓ Creare la **connessione** con il pubblico.
- ✓ Usare strategicamente lo **spazio di scena**.
- ✓ Padroneggiare sofisticate tecniche di **persuasione indiretta**
- ✓ Conoscere il **linguaggio del corpo**: cosa **fare** e cosa **evitare**
- ✓ Applicare il **modello BodyVoices ©**, la sinergia tra corpo e voce che dà forza al discorso
- ✓ **Dare struttura** a un **discorso memorabile**, preparato o improvvisato.



Pubblico e Imprevisti

come trattare pubblici difficili e gestire con successo ogni situazione



durata del modulo: 8 ore (o 4 + 4 ore)
da 5 a 10 partecipanti



*E se il pubblico non collabora?
E se non si dimostra interessato? E se è stato costretto a stare in aula e vorrebbe essere da tutt'altra parte (e te lo fa capire!)? E se c'è un bastian contrario che ti critica apertamente?
E se non sai cosa rispondere?
E se ti dimentichi quello che devi dire?
E se succede chissà quale altro imprevisto o situazione spiacevole?*

In questo corso avanzato potrai dare risposta a tutti questi "...e se" e imparare come sentirti sicuro nel gestire imprevisti e pubblici difficili.

Obiettivi

- ✓ Trasformare le **sfide in opportunità** attivando il giusto atteggiamento mentale.
- ✓ **Padroneggiare le tecniche di gestione degli imprevisti.**
- ✓ Conoscere le 4 categorie di **pubblici difficili** e le chiavi per **gestirli**.
- ✓ Usare con maestria sofisticate **tecniche linguistiche**.
- ✓ Arricchire il tuo discorso delle **parole** che fanno la differenza.





CONTENUTO SPECIALE

Elevator Pitch

come conquistare futuri clienti e collaboratori con presentazioni brevi, ad alto impatto



durata del modulo: 4 ore
fino a 30 partecipanti



In California, a Palo Alto, il modo più efficace per trovare finanziatori era quello di approfittare di ogni corsa in ascensore per presentare il proprio progetto. Nacque così il successo dell'“Elevator Pitch”.

Vuoi imparare anche tu a presentarti in maniera memorabile in soli 2 minuti? Vuoi aumentare la probabilità di essere richiamato quando lasci il tuo biglietto da visita? Ogni occasione è buona per allargare la tua rete di contatti e farti conoscere da nuovi potenziali clienti, collaboratori e partner!

Impara un metodo per organizzare il tuo discorso, raggiungere la sintesi perfetta e infondere nuova linfa al tuo business.

Obiettivi

- ✓ **Presentare** te stesso e la tua attività in **solli 2 miinuti**
- ✓ Avere chiarezza su **cosa ti rende unico** e perché gli altri dovrebbero scegliere di lavorare con te.
- ✓ Utilizzare a tuo vantaggio i meccanismi di funzionamento del cervello per **essere ricordato**.
- ✓ Apprendere l'efficace **struttura dell'Elevator Pitch** anche per scrivere email e messaggi promozionali ad alto impatto.





CONTENUTO SPECIALE

L'Arte di farsi dire di sì.

Metodi e tecniche di persuasione etica e di gestione delle obiezioni.



durata del modulo: 4 ore
fino a 30 partecipanti



Vuoi che le persone, cariche di entusiasmo, dicano di Sì alle tue idee e proposte?

Vuoi imparare i segreti della persuasione etica e riuscire a gestire le principali obiezioni dei tuoi clienti in modo che si trasformino in ulteriori ragioni per sceglierti?

Aumentare la consapevolezza sui meccanismi umani che stanno alla base delle decisioni e come fare per influirvi in modo etico permette di fare la differenza tra il semplice comunicare bene e la maestria di ottenere facilmente dei Sì!

Obiettivi

- ✓ Conoscere e usare le **leggi universali della persuasione**
- ✓ **Gestire le obiezioni** in maniera raffinata ed efficace
- ✓ Riconoscere e **difenderti** da chi usa le tecniche di persuasione in maniera non etica.
- ✓ **Incrementare il successo** delle tue vendite e l'entusiasmo verso le tue proposte



elemento Acqua

Le chiavi strategiche delle Relazioni



Un percorso ideale per...

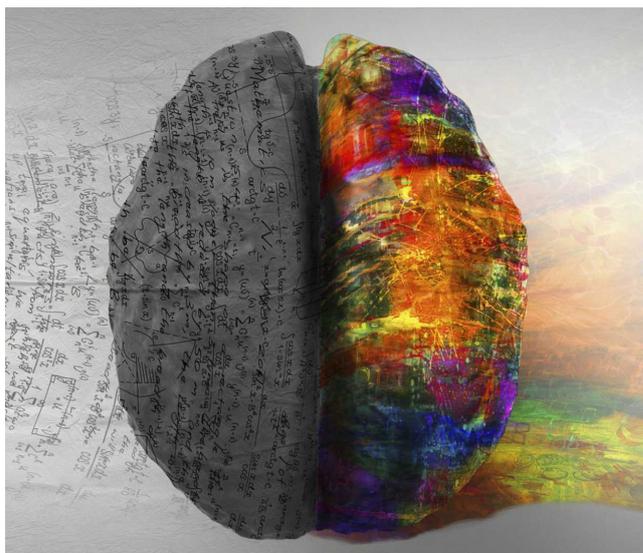
personale che lavora in team,
manager,
venditori,
formatori,
team e project leader,
*e per chiunque voglia migliorare
la propria capacità di entrare in sintonia col cliente.*

Prima impressione e Primi pensieri

le relazioni iniziano nella nostra mente



durata del modulo: 4 ore
da 6 a 25 partecipanti



*Le prime impressioni contano eccome!
Le persone prendono le decisioni rispetto al gradimento o al rifiuto di una persona o di una proposta nei primi 30 secondi del primo incontro.*

La nostra mente continua poi ad avere un'importanza cruciale anche nel proseguo del rapporto, definendone il successo o il fallimento in termini di armonia relazionale.

Grazie a questo corso imparerai come giocarti al meglio il delicato momento che c'è in ogni inizio e come sfruttare a tuo vantaggio le sofisticate architetture della mente umana.

Obiettivi

- ✓ Sfruttare i primi **30 secondi** di un incontro per fare una **buona prima impressione**
- ✓ **Iniziare col piede giusto** mettendo in campo i tuoi **talenti sociali**
- ✓ **Costruire consenso** in pochi secondi
- ✓ **Difenderti dalle trappole** spontanee della mente
- ✓ Utilizzare il **pensiero** per **migliorare le relazioni**



Ordine relazionale

le regole non scritte che fanno funzionare i rapporti



durata del modulo: 4 ore
da 6 a 25 partecipanti



Per funzionare ogni rapporto ha bisogno di rispettare una serie di regole e principi non scritti, e tuttavia validi trasversalmente in ogni epoca e cultura.

La maggior parte dei disagi relazionali sui luoghi di lavoro può essere fatto risalire al mancato rispetto di un principio fondamentale e nessun intervento di comunicazione sarà efficace se manca questa solida e indispensabile base.

Scoprire gli ordini relazionali che danno forma ai propri rapporti lavorativi fornisce l'ingrediente essenziale per rendere più facili e proficue le relazioni, limitando l'insorgere di insoddisfazioni, delusioni e problemi.

Obiettivi

- ✓ **Impostare** nel migliore dei modi ogni rapporto lavorativo.
- ✓ Promuovere il pieno **rispetto dei diritti e doveri** del proprio ruolo e di quelli altrui.
- ✓ Favorire la facile **risoluzione delle criticità** che possono portare al fallimento del rapporto.
- ✓ **Aumentare produttività e soddisfazione** sul luogo di lavoro.



Ascolto strategico

comprendere veramente l'altro, raccogliendo informazioni di alta qualità e rafforzando la relazione



durata del modulo: 4 ore
da 6 a 25 partecipanti



Sei consapevole di quali siano i reali bisogni e le aspettative del tuo cliente?

Sai cosa vogliono i tuoi colleghi o i tuoi dipendenti?

L'ascolto ti offre un metodo delicato e potente per aumentare la tua area di influenza personale.

Allenando le tue abilità di ascolto puoi apprendere un metodo di straordinaria efficacia per trasformare ogni momento di scambio in una fase strategica sia per la vendita e la fidelizzazione del cliente, che per il rafforzamento della fiducia di un team.

Obiettivi

- ✓ Utilizzare con efficacia le principali **tecniche di ascolto attivo**
- ✓ **Evitare gli ostacoli** ad un ascolto di qualità
- ✓ **Raccogliere in modo strategico** informazioni utili al rapporto lavorativo
- ✓ **Rafforzare le relazioni** con i clienti e i collaboratori
- ✓ Ottimizzare l'**efficacia delle telefonate**
- ✓ **Gestire** in modo delicato situazioni di **crisi relazionale**



Lo Stile comunicativo vincente

come affermare le proprie idee mantenendo buone relazioni



durata del modulo: 4 ore
da 6 a 25 partecipanti



Ti è mai capitato di scegliere di non dire quello che volevi per evitare discussioni o malumori? O viceversa di esprimerti seguendo l'istinto per poi scoprire di aver allontanato l'altro o non essere stato veramente compreso?

La soluzione a tutto questo si chiama assertività, ovvero esprimersi rispettando se stessi e l'altro.

E' una tecnica che tutti possono imparare ed è una delle competenze più importanti nella vita, costituisce la base del successo sul lavoro e nelle relazioni interne ed esterne.

Obiettivi

- ✓ Riconoscere i **principali stili relazionali** utilizzati dal tuo interlocutore e **difenderti in modo etico e professionale** dagli attacchi e dalle manipolazioni .
- ✓ Imparare come esprimere i tuoi bisogni, richieste ed opinioni con **chiarezza**, aumentando la possibilità che siano **ascoltati** dal tuo interlocutore.
- ✓ **Evitare** inutili **conflitti** e **incomprensioni**.
- ✓ Ottenere **maggior collaborazione** da clienti, colleghi e dipendenti
- ✓ Migliorare la **qualità delle tue relazioni**, la tua **auto-stima** e la **capacità di realizzare** i tuoi **progetti**





CONTENUTO SPECIALE

Gestione dei conflitti

tecniche per gestire efficacemente situazioni delicate



durata del modulo: 4 ore
da 6 a 25 partecipanti



*Perchè in determinate situazioni è più facile scivolare in uno scontro?
Quali sono le mosse che aumentano la possibilità di gestire efficacemente situazioni relazionali delicate che potrebbero degenerare?*

Per rispondere a queste domande è necessario comprendere il funzionamento di base degli scambi relazionali e analizzare le dinamiche che conducono al conflitto.

C'è una parte saggia in tutti noi che è possibile attivare utilizzando specifiche strategie. Questa ti aiuterà a riportare dialogo e armonia anche nei momenti più difficili.

Obiettivi

- ✓ **Comprendere** i meccanismi alla base della **nascita di conflitti relazionali**
- ✓ Sapere come **disinnescare le dinamiche** che portano allo scontro.
- ✓ Imparare le **tecniche** più efficaci per **gestire le proprie emozioni** nei momenti cruciali tipici di ogni relazione.
- ✓ Migliorare le proprie doti di **problem solving** attivando la propria parte adulta e saggia
- ✓ Favorire la facile **risoluzione delle criticità** che possono portare al fallimento del rapporto.





CONTENUTO SPECIALE

Il Gioco della Negoziazione

*come ottenere i risultati desiderati
e rendere soddisfatta anche la controparte*



durata del modulo: 4 ore
da 6 a 25 partecipanti



Il confronto su posizioni diverse è una costante del lavoro.

Le strade che si possono percorrere sono tre: perseguire la tua vittoria ottenendo più dell'altro, rinunciare a ciò che vuoi cedendo, oppure vincere entrambi.

Le prime due strade portano entrambe sul medio-lungo periodo ad un fallimento relazionale, mentre è solo l'ultima che garantisce il vero successo.

Questo è quello che sanno fare i negoziatori: perseguire i propri obiettivi trovando soluzioni che rendano soddisfatti tutti.

Obiettivi

- ✓ Condurre **trattative di successo** con fornitori, clienti, colleghi e dipendenti
- ✓ Rafforzare il proprio **"potere negoziale"** nelle trattative
- ✓ **Affinare** competenze comunicative avanzate come l'**ascolto** e l'**assertività**.
- ✓ Capire come **gestire** con efficacia ogni **fase del processo negoziale**.
- ✓ Rafforzare la propria **leadership** all'interno del gruppo di riferimento.





elemento Fuoco

Un carisma da Leader

Un percorso ideale per...

manager,
direttori,
titolari di aziende illuminate,
team e project leader,
liberi professionisti,
*e per tutti coloro che vogliono potenziare
la propria Leadership*



Le Fondamenta del Leader

i pensieri e le parole che formano la leadership



durata del modulo: 4 ore
da 4 a 15 partecipanti



Cosa differenzia un leader da una persona comune? E' possibile smettere di sentirsi vittime delle situazioni e diventare artefici del proprio destino?

Vuoi diventare una persona di "successo", ovvero capace di "far succedere" le cose?

In questo corso imparerai come incrementare il tuo potere personale e come utilizzarlo per intervenire direttamente nelle aree centrali della tua vita o influenzare quelle altrui, attraverso il tuo atteggiamento e il tuo linguaggio.

Obiettivi

- ✓ Riconoscere la tua **Area di Potere** e le **Aree di Influenza**.
- ✓ Sentirti più **padrone di te stesso** e gestire ogni situazione con **pro-attività**
- ✓ **Uscire** da atteggiamenti vittimistici o di prepotenza.
- ✓ Abbracciare pienamente le **responsabilità** della tua posizione.
- ✓ Esprimerti utilizzando il **linguaggio delle persone di successo** per iniziare a dare i giusti input al tuo cervello



Strategie e tattiche del Potere personale

*come raggiungere i tuoi obiettivi,
trasformando fallimenti e sfide in opportunità*



durata del modulo: 4 ore
da 4 a 15 partecipanti



Vuoi sentirti veramente libero e sicuro nel definire le tue mete e nel muovere i passi per raggiungerle?

Vuoi liberarti dalla paura del fallimento e conoscere i segreti di chi ce la fa?

Una volta messe le basi della tua leadership, in questo modulo capirai come dare forma al tuo progetto e realizzare i tuoi obiettivi.

Lavoreremo sull'atteggiamento interno e le strategie della mente che garantiscono il successo di ogni impresa e imparerai come definire i tuoi traguardi in modo da renderne più facile e veloce il raggiungimento.

Obiettivi

- ✓ Definire i tuoi **obiettivi** professionali e personali aumentando la possibilità di realizzarli
- ✓ Trasformare le sfide in **opportunità** e aumentare la tua **motivazione**
- ✓ Trarre ancora più **forza e determinazione** dagli errori e dalle cadute che possono esserci nel cammino .
- ✓ Aumentare il tuo **potere personale**, ovvero la tua capacità di **far accadere** le cose che desideri



Strumenti di leadership

tecniche comunicative per delegare e motivare efficacemente



durata del modulo: 4 ore
da 4 a 15 partecipanti



Ti piacerebbe poter moltiplicare la tua forza potendo contare sul migliore supporto delle persone che ti circondano?

Vuoi imparare i segreti per formare i tuoi collaboratori rafforzandone la responsabilità personale, la motivazione e l'efficacia?

Se ti trovi nella posizione di coordinare un gruppo, assegnare compiti, delegare e monitorare il lavoro altrui, questo corso ti fornirà gli strumenti per sperimentare l'incredibile potenzialità prodotta dalla migliore sinergia di più persone.

Obiettivi

- ✓ Utilizzare con maestria la "**delega di responsabilità**"
- ✓ Liberarti dalla necessità del controllo, recuperando **tempo ed energie**.
- ✓ Seguire le **fasi** e le **modalità** più funzionali per insegnare un nuovo compito o fare un passaggio di consegne.
- ✓ Conoscere le diverse **tipologie di feedback** e le **ripercussioni neuro-fisiologiche** che essi attivano.
- ✓ Dare **feedback costruttivi** in grado di incrementare la **motivazione** e la **produttività**.
- ✓ Avviare il **ciclo di miglioramento continuo** nel tuo team.



★ CONTENUTO SPECIALE DEDICATO AI TEAM

La fiamma dell'entusiasmo

*scopri cosa accende la motivazione sul lavoro
e quali sono i talenti unici all'interno del tuo team*



durata del modulo: 4 ore
da 4 a 15 partecipanti



In quali attività dai il meglio di te? E i tuoi collaboratori? Quali sono i compiti che possono incrementare maggiormente la soddisfazione e il senso di auto-realizzazione sul lavoro?

Trovare queste risposte permette di dare un'impennata alla produttività e di migliorare il clima interno riportando armonia e voglia di fare.

In questo corso ci occuperemo di portare alla luce i talenti individuali e scopriremo come possono essere utilizzati per incrementare la motivazione e il successo di un gruppo di lavoro e di ogni suo membro.

Obiettivi

- ✓ Scoprire i propri **punti di forza** arricchendosi di idee su come utilizzarli.
- ✓ Aumentare la **fiducia** nelle proprie competenze e incrementare l'**auto-stima**.
- ✓ Ritrovare e mantenere alto l'**entusiasmo** verso il lavoro.
- ✓ Migliorare il **clima interno** di un team.



✦ CONTENUTO SPECIALE DEDICATO AI TEAM

Chi ce lo fa fare?

avere una visione di squadra, seguirla e realizzarla



durata del modulo: 4 ore
da 4 a 15 partecipanti



Senza una visione non esiste motivazione! Una visione è ciò che dà forma concreta alla missione che ogni gruppo di lavoro deve possedere per poter andare avanti con successo e determinazione. Ma che cos'è nel concreto la missione di un gruppo e a cosa serve?

In questo modulo speciale potrai coinvolgere i membri del tuo team in un percorso che infonde senso, significato, motivazione e passione al lavoro. Avrà un potente effetto indiretto anche sulla costruzione dell'armonia e dello spirito di squadra.

Obiettivi

- ✓ Imparare una tecnica per **elaborare una visione** attraente in cui siano espressi **i valori di ogni membro del gruppo**.
- ✓ Condividere ed elaborare la **Missione di Squadra** del gruppo di lavoro.
- ✓ Acquisire uno strumento in grado di dare **ispirazione e motivazione nel lavoro quotidiano**
- ✓ Incrementare lo **spirito di squadra**



elemento Terra

Energia personale
e Lavoro sostenibile

Un percorso ideale per...

manager,
direttori,
titolari di aziende illuminate,
team e project leader,
liberi professionisti,
responsabili risorse umana
*e per tutti coloro che vogliono scoprire
come alimentare e rinnovare la propria Energia sul lavoro.*



Produttività e Livelli di energia *il benessere che parte dal corpo*



durata del modulo: 4 ore
da 6 a 25 partecipanti



Come gestisci il tuo tempo? Quanto spazio dedichi alle attenzioni di cui il tuo corpo ha bisogno per rigenerarsi e dare il meglio di sé?

Così come è ovvio che possediamo un corpo è inevitabile che il modo in cui lo trattiamo abbia ripercussioni concrete sui nostri livelli di produttività, motivazione e senso di benessere.

In questo livello ci concentreremo sui bisogni fisici di sostenibilità imparando come rinnovare l'energia del corpo, il nostro principale strumento.

Obiettivi

- ✓ Imparare i principali metodi per il **rinnovamento attivo e passivo** dell'**energia fisica**.
- ✓ Incrementare i **livelli di performance** e **concentrazione** sul lavoro grazie a tecniche che coinvolgono l'uso del corpo.
- ✓ Migliorare la **gestione del proprio tempo** ottimizzando l'impiego delle risorse a disposizione.
- ✓ Generare un vero **cambiamento delle proprie abitudini** attraverso un preciso piano.



Clima interno ed Energia emotiva

le emozioni entrano a pieno titolo nel campo del lavoro



durata del modulo: 4 ore
da 6 a 25 partecipanti



Lo sai che gli stati emotivi che vivi durante il lavoro influenzano direttamente e notevolmente le tue performance professionali?

Uno dei segreti del successo è trovare un giusto equilibrio tra stati di calma e centratura alternati ai picchi di entusiasmo ed alta motivazione.

In questo livello imparerai tecniche specifiche per mantenere stabile il tuo equilibrio emozionale e influenzare positivamente lo stato d'animo dei tuoi dipendenti e collaboratori.

Obiettivi

- ✓ Comprendere i **meccanismi alla base** del legame esistente tra **emozioni** e **performance professionali**.
- ✓ **Difendersi** dalle **tendenze** spontanee che conducono a **stati emozionali negativi** e dannosi.
- ✓ Apprendere le più efficaci **tecniche di auto-gestione emotiva**.
- ✓ Utilizzare il proprio potere di **influenzare l'aspetto emozionale** altrui.



Creatività, Attenzione ed energia Mentale

i segreti della mente per rendere di più e meglio



durata del modulo: 4 ore
da 6 a 25 partecipanti



La possibilità di sviluppare al massimo le tue abilità e i tuoi talenti personali ed esprimerli sul lavoro è alimentata dalla tua capacità di controllare l'attenzione e concentrarti su una sola cosa per volta.

Le risorse mentali sono limitate e richiedono di essere sapientemente dosate per evitare sovraccarichi, stress e improduttività.

In questo livello analizzeremo i principi che regolano il sano funzionamento dell'energia mentale scoprendo come rinnovare questa preziosa risorsa e come potenziarla alternando il pensiero deduttivo e analitico con la creatività e il pensiero strategico.

Obiettivi

- ✓ Comprendere i **meccanismi** che regolano l'**attenzione** e la capacità di **concentrazione**.
- ✓ **Gestire** nel modo più intelligente e proficuo le proprie **risorse mentali**.
- ✓ **Eliminare** le **distrazioni esterne** e le **distrazioni interne** che minacciano la concentrazione sul lavoro.
- ✓ Utilizzare **tecniche veloci ed efficaci** per **rinnovare l'energia mentale**.
- ✓ Sfruttare pienamente le **potenzialità** di entrambi gli **emisferi del cervello**.
- ✓ Stimolare i **processi creativi** rispettandone le **fasi**.





Oltre la Formazione...

Consulenze su misura

Siamo le 1° consulenti e formatrici in Italia a integrare la conoscenza e l'uso degli ARCHETIPI con le più avanzate tecniche di COACHING aziendale e COUNSELING umanistico per darti una Consulenza completa e trasformativa.

Chiedici di più



Contattaci!

Marta Botteon

 + 39 393 98 95 861

Martina Scarazzato

 + 39 327 84 58 086



ChAngel2112



info@chAngel.it



www.chAngel.it

