

ABBATTERE I MURI

Modulo I - durata 8 ore (orario: 09.00 - 18.00)

SELF-EFFICACY E GESTIONE EFFICACE DELLE RELAZIONI (8CFP)

Giovedì 19 Febbraio 2015

Cod. 2015-C0001-I

Sede: presso aula B&P in Torino

Destinatari

Tutti coloro che, in ambito professionale e personale, vogliono migliorare la propria capacità relazionale e comunicativa.

Obiettivo

Potenziare la propria consapevolezza di autoefficacia relazionale; individuare i propri "muri" sviluppando strategie di uscita; acquisire metodologie, strumenti di autoanalisi e di sviluppo di strategie più efficaci nella gestione delle problematiche che ostacolano gli obiettivi.

Contenuti di massima

Livelli logici di autoanalisi • Uscita dagli schemi: metodologie e strumenti per generare soluzioni • Filtri mentali e percezione della realtà: gestire la complessità • Crescita preparandosi al cambiamento • Comunicazione come strumento di autoefficacia: le 5 Regole Auree.

Formatore: Luca Ferri

Docente in comunicazione e negoziazione efficace, Empowerment individuale e organizzativo, Problem Solving e Coaching Strategico.

Quote di partecipazione

€ 220,00 per ogni singolo modulo,
(sconto del 10% riservato agli iscritti
dell'Ordine degli Ingegneri della Provincia di TO)
15% di sconto per iscrizioni superiori a 3 moduli

Informazioni

formazione@pb-cons.com

Iscrizioni

www.bp-cons.com

sezione: corsi attivi - corsi in collaborazione con Ordine Ingegneri

Il corso si svolgerà al raggiungimento del numero minimo di partecipanti necessari per l'erogazione del corso. Pertanto la B&P Consulting si riserva la facoltà di modificare il calendario dando tempestiva comunicazione agli iscritti.

ABBATTERE I MURI

Modulo 2 - durata 8 ore (orario: 09.00 - 18.00)

IL POTERE DELL'INTUIZIONE: STRUMENTO STRATEGICO (8CFP)

Giovedì 5 Marzo 2015

Cod. 2015-C0002-I

Sede: presso aula B&P in Torino

Destinatari

Il corso si rivolge a coloro che vogliono conoscere più a fondo ed applicare nella realtà quotidiana, il grande potenziale che tutti noi abbiamo: l'intuizione.

Obiettivo

Definire come l'intuizione, se ben interpretata e gestita, sia una risorsa molto importante per trovare soluzioni a qualsiasi tipo di problema, per comprendere nuove prospettive sugli eventi e per rinforzare la nostra capacità decisionale, soprattutto nella realtà professionale

Contenuti di massima

Che cos'è la vera intuizione? • Come prendere consapevolezza delle nostre intuizioni • Intuizione, intuito e istinto • Intuizione e razionalità: due doti che necessitano una dell'altra per completare la nostra crescita. • Autostima e intuizione • Volontà e intuizione • Cosa favorisce l'intuizione: la focalizzazione, l'autodisciplina, l'equilibrio • Centralità della finalizzazione agli obiettivi.

Formatore: Roberto Albenga

Docente di tematiche concernenti la gestione delle risorse umane, dinamiche di gruppo e crescita personale. Psicologo, Coach e Counselor aziendale.

Quote di partecipazione

€ 220,00 per ogni singolo modulo,
(sconto del 10% riservato agli iscritti
dell'Ordine degli Ingegneri della Provincia di TO)
15% di sconto per iscrizioni superiori a 3 moduli

Informazioni

formazione@pb-cons.com

Iscrizioni

www.bp-cons.com

sezione: corsi attivi - corsi in collaborazione con Ordine Ingegneri

Il corso si svolgerà al raggiungimento del numero minimo di partecipanti necessari per l'erogazione del corso. Pertanto la B&P Consulting si riserva la facoltà di modificare il calendario dando tempestiva comunicazione agli iscritti.

ABBATTERE I MURI

Modulo 3 - durata 8 ore (orario: 09.00 - 18.00)

SELF-EFFICACY E COME GENERARE IL CAMBIAMENTO IN NOI STESSI (8CFP)

Venerdì 27 Marzo 2015

Cod. 2015-C0003-I

Sede: presso aula B&P in Torino

Destinatari

Tutti coloro che, in ambito professionale e personale, vogliono migliorare la propria capacità relazionale e comunicativa.

Obiettivo

Programmare la propria crescita personal-professionale fuori e all'interno di una organizzazione; utilizzare con efficacia la comunicazione con sé stessi, con gli altri e con "il mondo".

Contenuti di massima

Il ciclo di crescita e la sfera di influenza • Gestire i risultati: analisi sistemica e teoria degli errori • La logica "ordinaria" e la logica "non ordinaria" nel problem solving • L'arte di costruire gli obiettivi: "la tecnica dello scalatore" • Esercizi di fenomenologia sperimentale.

Formatore: Luca Ferri

Docente in comunicazione e negoziazione efficace, Empowerment individuale e organizzativo, Problem Solving e Coaching Strategico.

Quote di partecipazione

€ 220,00 per ogni singolo modulo,
(sconto del 10% riservato agli iscritti
dell'Ordine degli Ingegneri della Provincia di TO)
15% di sconto per iscrizioni superiori a 3 moduli

Informazioni

formazione@pb-cons.com

Iscrizioni

www.bp-cons.com

sezione: corsi attivi - corsi in collaborazione con Ordine Ingegneri

Il corso si svolgerà al raggiungimento del numero minimo di partecipanti necessari per l'erogazione del corso. Pertanto la B&P Consulting si riserva la facoltà di modificare il calendario dando tempestiva comunicazione agli iscritti.

ABBATTERE I MURI

Modulo 4 - durata 8 ore (orario: 09.00 - 18.00)

L'ASSERTIVITA' NEI PROCESSI NEGOZIALI (8CFP)

Giovedì 16 Aprile 2015

Cod. 2015-C0004-I

Sede: presso aula B&P in Torino

Destinatari

Il corso è orientato verso chi vuole conoscere meglio e sviluppare il proprio stile assertivo, sia nel contesto lavorativo che in tutti gli ambiti della vita privata.

Obiettivo

Acquisire consapevolezza di cosa significa essere assertivi, codividere con i partecipanti il valore dell'assertività e fornire tecniche per esercitarla.

Contenuti di massima

- Definire cosa significa comportamento assertivo
- Il momento del dare e quello del ricevere.
- Rapporti tra assertività e autorevolezza
- Assertività come strumento di affermazione della leadership e del ruolo
- Assertività, volontà e potere personale
- L'energia dell'assertività: la motivazione
- La forza dell'assertività: la consapevolezza
- Il faro dell'assertività: gli obiettivi

Formatore: Roberto Albenga

Docente di tematiche concernenti la gestione delle risorse umane, dinamiche di gruppo e crescita personale. Psicologo, Coach e Counselor aziendale.

Quote di partecipazione

€ 220,00 per ogni singolo modulo,
(sconto del 10% riservato agli iscritti
dell'Ordine degli Ingegneri della Provincia di TO)
15% di sconto per iscrizioni superiori a 3 moduli

Informazioni

formazione@pb-cons.com

Iscrizioni

www.bp-cons.com

sezione: corsi attivi - corsi in collaborazione con Ordine Ingegneri

Il corso si svolgerà al raggiungimento del numero minimo di partecipanti necessari per l'erogazione del corso. Pertanto la B&P Consulting si riserva la facoltà di modificare il calendario dando tempestiva comunicazione agli iscritti.

L'assertività nei processi negoziali

ABBATTERE I MURI

Modulo 5- durata 8 ore (orario: 09.00 - 18.00)

DA VENDITORI A CONSULENTI: IL M.A.S.C. (prima parte) (8CFP)

Giovedì 21 Maggio 2015

Cod. 2015-C0005-I

Sede: presso aula B&P in Torino

Destinatari

Tutti coloro che, in ambito professionale e personale, vogliono migliorare la propria capacità relazionale e comunicativa.

Obiettivo

Acquisire una metodologia strutturata ed efficace nello sviluppo della capacità comunicativa e commerciale; rafforzare la propria forza commerciale; sensibilizzare l'importanza della professionalità come generatore di business e di penetrazione qualitativa all'interno del proprio mercato di riferimento.

Contenuti di massima

Il M.A.S.C. : Metodo di Acquisizione Strategica del Cliente • Vendere sé stessi, vendere prodotti, vendere servizi e vendere soluzioni: come cambia l'approccio a seconda di quello che voglio vendere • La pro-attività nella gestione dei nostri risultati e del nostro percorso di crescita: dalle idee ai risultati • Le 4 aree della professionalità • Processo di vendita: dal cono di vendita alle più moderne metodologie di Comunicazione • "Il Dialogo Strategico" di G. Nardone applicato alla vendita.

Formatore: Luca Ferri

Docente in comunicazione e negoziazione efficace, Empowerment individuale e organizzativo, Problem Solving e Coaching Strategico.

Quote di partecipazione

€ 220,00 per ogni singolo modulo,
(sconto del 10% riservato agli iscritti
dell'Ordine degli Ingegneri della Provincia di TO)
15% di sconto per iscrizioni superiori a 3 moduli

Informazioni

formazione@pb-cons.com

Iscrizioni

www.bp-cons.com

sezione: corsi attivi - corsi in collaborazione con Ordine Ingegneri

Il corso si svolgerà al raggiungimento del numero minimo di partecipanti necessari per l'erogazione del corso. Pertanto la B&P Consulting si riserva la facoltà di modificare il calendario dando tempestiva comunicazione agli iscritti.