

Dallo speech alla trattativa

Training di comunicazione

Scegli la tua Challenge

*“Si può scoprire di più su una persona in un’ora di gioco,
che in un anno di conversazione”
Platone*

***Dallo speech alla trattativa* è un ciclo di tre moduli esperienziali, in aula ed outdoor, volti allo sviluppo della capacità negoziali e dei principali strumenti di comunicazione sia interpersonale che in pubblico.**

L'obiettivo è quello di arricchire la capacità di gestire i fattori della propria attendibilità e presenza comunicativa con maggiore efficacia, anche di fronte a situazioni emotivamente coinvolgenti quali conferenze o pitches, e nelle varie attività di management, dal marketing al retail fino alla gestione HR.

CHALLENGE +

Sono tanti i motivi per scegliere Challenge School e i nostri corsi:

§ **Percorso unitario ma modulare della durata complessiva di 84 ore di gruppo e 2 individuali. La partecipazione a tutti i 6 Moduli fornisce, ovviamente, un quadro completo** di tutti gli ambiti. Tuttavia, ciascun professionista può scegliere di approfondire anche un solo tema, fondamentale per arricchire le proprie competenze trasversali.

§ **Cura per lo studente e attenzione personalizzata – studysafe.** I nostri tutor sono professionisti a servizio per assisterti durante la formazione, soddisfare le tue esigenze, discutere delle difficoltà e aiutarti a conseguire il successo che meriti.

§ **Partner e faculty engine o driver.** Ca' Foscari Challenge School sceglie le aziende e i docenti con attenzione in base all'esperienza e alla professionalità per consentire ai propri studenti una rete di contatti per maturare idee e favorire esperienze sempre nuove.

E' possibile frequentare il percorso completo oppure i singoli moduli.

Obiettivi

Dallo speech alla trattativa intende lavorare sulle competenze comunicative del singolo individuo, per migliorarne la performance in situazioni quali trattative, presentazione di progetti, interviste-

Destinatari

Il corso è rivolto a professionisti dell'area commerciale, liberi professionisti, manager ed imprenditori e in generale a tutti coloro che desiderino sviluppare il proprio *saper essere* nelle organizzazioni nell'ottica di una crescita professionale e personale.

Contenuti

Dallo speech alla trattativa è strutturato in 3 moduli:

Speaker per un giorno

Identifichiamo modelli ideali e funzionali di public speaking e visibilità sociale, a partire da situazioni e casi sui quali la classe intende lavorare e con il supporto di riprese video in un set che simula uno studio televisivo verrà insegnato come padroneggiare uno speech con efficacia.

Dialogare per capirsi

Identifichiamo ruoli ed elementi presenti in una dinamica comunicativa: i modelli di comunicazione ideali, senza trascurare i concetti di comunicazione verbale, para-verbale e non-verbale per costruire un percorso che guida il partecipante nello sviluppo della capacità di interazione con il proprio interlocutore sia esso un cliente o un collega.

Io vinco, tu vinci

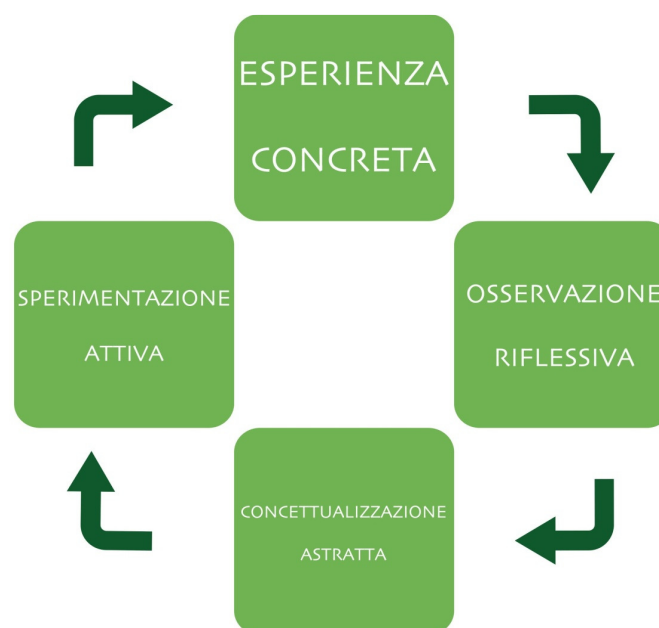
Attraverso un percorso empirico, intendiamo trattare il tema della e della negoziazione, proponendo esperienze di *role playing* ed esercitazioni psicosociali, che consentiranno in fase di briefing e debriefing di identificare le proprie aree di miglioramento e lavorare su di esse.

Metodologia

Il metodo proposto*:

1. utilizza le tecniche di presentazione di casi e autocasi, lezioni frontali, workshop e coaching di gruppo ed individuali, role playing, anche in modalità outdoor e residenziale.
2. fa riferimento al Walt Disney Method per la valutazione delle strategie, filmati e riprese video.
3. prevede esercitazioni in collaborazione con specialisti provenienti dal mondo del cooking, della televisione, del teatro, dello sport, della pet therapy, etc.
4. è partecipativo ed esperienziale, in funzione di: individuare gli aspetti di sé (o del sé) desiderati, e gli obiettivi personali e organizzativi; monitorare e valutare le performance. Oltre a tecniche e strumenti che stimoleranno la parte cognitiva dei partecipanti, sono previste attività che faciliteranno il processo decisionale e ri-decisionale degli attori.

**Dallo speech alla trattativa è una formazione esperienziale che si sviluppa in 4 step:*



Coaching individuale

E' possibile richiedere un progetto di **coaching individuale** volto in particolare ad analizzare le motivazioni ed aspettative per meglio canalizzare l'efficacia del percorso formativo verso obiettivi definiti e risultati concreti

Il percorso di Coaching può opzionalmente essere esteso, fino ad un massimo di 10 incontri, con l'obiettivo più ampio di supportare e facilitare la persona nel raggiungimento dei propri obiettivi di cambiamento.

Coordinamento didattico e docenza

Il coordinamento è affidato al dott. **Simone Panizzuti**, Psicologo Sociale, del Lavoro e della Comunicazione, specializzato nel modello teorico dell'Analisi Transazionale che si occupa di sviluppo personale e organizzativo attraverso interventi di formazione esperienziale, orientamento professionale, colloqui psicologici, ricerca azione, selezione e coaching.

Dott. **Christian Polo** Psicologo del lavoro e psicoterapeuta presso Centro - Sviluppo & Benessere, collabora con cooperative e aziende pubbliche e private come formatore, progettista, consulente e coach all'interno di progetti formativi, di orientamento e di sviluppo.

Dott.ssa **Serena Tosato** Psicologa e psicoterapeuta presso Centro - Sviluppo & Benessere, si occupa di consulenza e formazione nell'ambito di progetti e attività inerenti la psicoterapia, la gestione della comunicazione e della relazione e la promozione del benessere.

Durata e periodo di svolgimento

I moduli sono 3, strutturati in 2 giornate ciascuno, **il venerdì dalle 9.00 alle 13.00 e dalle 14.00 alle 18.00 e il sabato 9.00 alle 13.00 e dalle 14.00 alle 16.00:**

- 29 e 30 settembre 2017
- 27 e 28 ottobre 2017
- 24 e 25 novembre 2017

Requisiti

Al fine di garantire la massima efficacia dell'intervento formativo saranno valutate tutte le candidature che, attraverso un colloquio conoscitivo di natura motivazionale e di analisi delle aspettative, risultino in linea con gli obiettivi del corso.

Sede

La sede principale è il Campus di Portogruaro - Via Seminario 34/a, 30026 Portogruaro (VE).

Alcune attività saranno proposte in modalità outdoor in sedi differenti, comunicate nei tempi consoni all'organizzazione.

Quota di partecipazione

€ 850 + IVA per il percorso completo

€ 400 + IVA per i singoli moduli

Agevolazioni

Sono previste agevolazioni per l'iscrizione di **Alumni** (riduzione del **20%**) e per le Aziende o Enti che iscrivano più di un dipendente:

- riduzione del **10%** sulla seconda iscrizione;
- riduzione del **20%** sulla seconda e terza iscrizione;
- riduzione del **30%** sulla seconda, terza e quarta iscrizione.

Le riduzioni si applicano alla quota ordinaria e non sono cumulabili con altre agevolazioni.

Le Aziende o Enti che desiderano iscrivere **più di quattro dipendenti** possono richiedere un preventivo personalizzato.

Modalità di iscrizione

Per iscriversi all'intero percorso è sufficiente completare il form di iscrizione on line all'interno della scheda web www.unive.it/pag/26925 ed effettuare il pagamento della quota di partecipazione come indicato nelle "Condizioni generali di adesione" del form.

Per iscriversi ai singoli moduli il form è disponibile alle pagine dedicate.

Ca' Foscari Challenge School

Ca' Foscari Challenge School è la scuola per la **formazione continua** dell'Università Ca' Foscari Venezia.

Un centro di competenze che incrocia ricerca ed esperienza, per dare vita ad un'ampia gamma di corsi in grado di interpretare le esigenze di aggiornamento di **organizzazioni** e **persone** nei diversi momenti della loro carriera.

Master universitari, programmi executive, workshops di approfondimento e progetti su misura, sviluppano temi innovativi garantendo il link tra **aziende**, **territorio** e **mondo accademico**.

Una solida programmazione che trova i suoi principali punti di forza in una **faculty caratterizzata da docenti e consulenti di profilo internazionale**; in un **network di partners** importanti; nella **multidisciplinarietà** dei percorsi che consentono di acquisire una preparazione completa; nell'utilizzo di **metodologie "attive"**.

Informazioni

Per maggiori informazioni relative a questa iniziativa (contenuti, docenti, sede, agevolazioni) è possibile contattare la segreteria organizzativa di Challenge School.

Ca' Foscari Challenge School

Segreteria Organizzativa

tel. 041 234 6825/6853
(dalle 9.00 alle 13.00 e dalle 14.00 alle 18.00)

fax 041 234 6801

corsi.challengeschool@unive.it

