

Pensieri, Condizionamenti e Relazioni

Corsi Brevi

Essere sempre più competenti nel nostro lavoro è diventato imperativo!

È ormai da diversi anni che la formazione è tutta a carico del lavoratore. Per stare al passo con le richieste del mercato, e in una logica di *long life learning*, aggiornamento continuo, proponiamo corsi brevi che allenano le *soft skills* e non solo. Il primo passo è **credere in se' stessi**, il secondo è quello di **potenziare le proprie competenze professionali e personali**, il terzo è quello di **accogliere le opportunità del domani**.

Prepariamoci al futuro

**Investire nella
conoscenza è sempre
il migliore degli
investimenti possibili!**

Sabato 4 Aprile 2020

Paola Spera

**Come superare le difficoltà
Relazionali con i clienti e i
collegi di lavoro**

Chi lavora a contatto con le altre persone si scontra inevitabilmente con problemi relazionali di diversa natura.

Che fare? Scegliere la strada della discussione, e finire per litigare con tutti ed essere visto come quello che ha sempre qualche buon motivo per dare fastidio, o fare finta di niente e sopportare, accumulando stress e frustrazione?

In questo corso impareremo a capire come affrontare le difficoltà relazionali **sul lavoro e come superarle**. È importante anche capire qual'è il nostro stile comunicativo e perché non riusciamo a comunicare come vorremmo.

Possiamo migliorare il "come" ci relazioniamo con gli altri e imparare a farlo in maniera più efficace e più soddisfacente. Entreremo nel vivo della questione attraverso dei *Role Playing* e simulazioni di situazioni relazionali dove **ci testeremo nel nostro stile comunicativo**.

Sabato 18 Aprile 2020

Stefania Lamberti

**Lateral Thinking: oltre al
pensiero verticale per imparare
a trovare nuove idee**

Sei curioso di metterti alla prova per scoprire quanto divergente sei?

Con un **training esperienziale** approfondiremo alcuni aspetti teorici in merito alla teoria del "Lateral Thinking", nello specifico mediante i "Sei cappelli per pensare" e il metodo CoRT di Eduard De Bono. Sperimentando le differenze tra il pensiero razionale o "verticale" e quello divergente o "laterale".

Indosseremo qualche cappello per sviluppare la consapevolezza dei nostri modi di pensare. Imparare a pensare ci aiuta a implementare le nostre *soft skill* quali ad esempio: **flessibilità, adattabilità, capacità di pianificare ed organizzare, gestire le informazioni, essere intraprendente, spirito d'iniziativa, problem solving**.

Ed è proprio per questo che molti dei nostri successi, in campo cognitivo, affettivo e sociale, dipendono dalla nostra capacità di pensiero.

Sabato 9 Maggio 2020

Cristina Marchi

**Marketing Consapevole:
costruiamo un rapporto di
fiducia con il nostro cliente**

Un corso nuovo ed originale che tratta l'argomento del **viaggio del consumatore verso l'atto di acquisto** (*customer experience*).

Ci sono alcune domande che sono fondamentali per capire i processi mentali che fa l'acquirente: **cosa conta veramente per il consumatore? Come ha vissuto l'esperienza d'acquisto? Quali sono gli aspetti che vanno migliorati da parte delle aziende, lungo il percorso di acquisto?**

Il **neuromarketing** è uno strumento potentissimo che le aziende utilizzano per **avvicinare e coinvolgere e fidelizzare nuovi acquirenti**.

Scopriremo quali sono i meccanismi che regolano l'atto di acquisto e quali sono le basi per una comunicazione efficace.

In questo corso capiamo come **costruire un nuovo e più solido rapporto** con i nostri clienti.

Iscrizione

I corsi sono **acquistabili singolarmente e a pacchetto**. Per coloro che vogliono acquistare questo percorso di tre corsi è previsto **uno sconto del 20%**.

Per maggiori informazioni sui prezzi visita le schede dei corsi sul sito.

