



SCUOLA DI SPECIALIZZAZIONE MANAGERIALE IN COMUNICAZIONE PROBLEM SOLVING & COACHING STRATEGICO

I futuri "agenti del cambiamento" partono da qui

CALENDARIO 2° ED. MILANO 2012

*Il programma della Scuola è articolato in aree interdipendenti ed integrate orientate allo sviluppo di competenze comunicative, relazionali, alla capacità di risolvere situazioni problematiche e decisionali per incrementarne abilità e flessibilità operativa. Un percorso rigoroso per apprendere il Modello strategico, dai fondamenti teorici alla sua applicazione concreta guidando gli allievi ad acquisire operativamente le diverse Tecniche del Modello attraverso esperienze reali, nonché unico percorso offerto dalla Scuola **che prevede in gran parte del programma, lezioni condotte personalmente dal prof. Nardone.***

PROGRAMMA 1° LIVELLO

1° giorno sabato 28 Gennaio 2012

«Sono le nostre teorie che determinano le nostre osservazioni»

INTRODUZIONE AL MODELLO STRATEGICO APPLICATO AI CONTESTI ORGANIZZATIVI

- La logica strategica in ambito organizzativo.
- La consulenza di processo e il ruolo del consulente strategico.
- Il modello di intervento strategico nelle organizzazioni: i 4 stadi operativi.
- Definire l'obiettivo in maniera pragmatica.

2° giorno domenica 29 Gennaio 2012

«E' con le migliori intenzioni che il più delle volte si ottengono gli effetti peggiori.»

IL PROBLEM SOLVING STRATEGICO

- Quando la soluzione diventa il problema: analisi di problemi e tentate soluzioni nei contesti organizzativi.
- Strategie per creare soluzioni alternative a quelle disfunzionali.
- Conoscere i problemi mediante le loro soluzioni. Interventi di consulenza, coaching, formazione.

3° giorno sabato 25 Febbraio 2012

«La maggioranza dei problemi non deriva dalle risposte che ci diamo ma dalle domande che ci poniamo.»

LE TECNICHE DI PROBLEM SOLVING STRATEGICO PER DEFINIRE E CHIARIRE GLI OBIETTIVI E SVELARE LE TENTATE SOLUZIONI DISFUNZIONALI

- La ricerca delle eccezioni.
- La tecnica dello "scenario oltre il problema".
- La tecnica del "come peggiorare".

4° giorno domenica 26 Febbraio 2012

«Ogni viaggio di mille miglia inizia con un piccolo passo.»

LE TECNICHE DI PROBLEM SOLVING STRATEGICO

- Gestire obiettivi complessi ed articolati.
- La tecnica dello "scalatore" per il frazionamento degli obiettivi.
- *Case history: spezzone video intervento aziendale di G. Nardone*

5° giorno sabato 17 Marzo 2012

«Prima di convincere l'intelletto occorre toccare e predisporre il cuore».

LA COMUNICAZIONE STRATEGICA COME VEICOLO DI CAMBIAMENTO

- Dalla comunicazione che spiega alla comunicazione che persuade.
- La cattura e l'influenzamento.
- L'arte di "sintonizzarsi".
- La tecnica della ristrutturazione strategica.

6° giorno domenica 18 Marzo 2012

«Se vuoi persuadere qualcuno fallo attraverso le sue stesse argomentazioni.»

LA RESISTENZA AL CAMBIAMENTO

- Le resistenze al cambiamento: il collaborativo, colui che vorrebbe ma non può, l'oppositivo, chi non può né collaborare né opporsi.
- Tecniche comunicative per aggirare la resistenza al cambiamento.
- *Case history: spezzone video intervento aziendale di G. Nardone*

7° giorno sabato 21 Aprile 2012

«Un discorso che abbia persuaso una mente costringe la mente che ha persuaso e a credere nei detti e a consentire nei fatti»

TECNICHE EVOLUTE DI COMUNICAZIONE PERSUASORIA: IL DIALOGO STRATEGICO (I)

Ottenere il massimo risultato con il minimo sforzo: l'arte di dialogare strategicamente

La struttura del dialogo strategico e le sue applicazioni:

- Le domande ad illusione di alternative - Le parafrasi ristrutturanti - Evocare sensazioni
- Il riassumere per ridefinire - Il prescrivere come scoperta congiunta

8° giorno domenica 22 Aprile 2012

«Le stesse parole in sequenza diversa daranno risultati differenti»

TECNICHE EVOLUTE DI COMUNICAZIONE PERSUASORIA: IL DIALOGO STRATEGICO(II)

- *Learning by doing*: esercitazioni focalizzate sull'apprendere .
- L'arte delle domande ad illusione di alternativa di risposte.
- Il riassumere parafrasando per creare il processo di cambiamento strategico delle percezioni dell'interlocutore.

9° giorno sabato Maggio 2012

«La realtà non è quello che ci accade, ma ciò che facciamo con quello che ci accade»

LE TECNICHE DI PROBLEM SOLVING STRATEGICO APPLICATE AI CONTESTI ORGANIZZATIVI

In particolare verranno approfonditi i seguenti temi:

- la costruzione della strategia adatta al problema e finalizzata all'obiettivo: strategie problem-oriented e solution-oriented;
- la tecnica del "come se"; - la scala di auto-valutazione.

10° giorno domenica 27 Maggio 2012 PROF. GIORGIO NARDONE

«Quello che può essere fatto con poco invano viene fatto con molto»

CAVALCARE LA PROPRIA TIGRE: L'ARTE DELLO STRATAGEMMA E LE LOGICHE NON ORDINARIE

- I 13 stratagemmi essenziali: criteri di logica non ordinaria per il cambiamento strategico

11° giorno sabato Giugno 2012

«Non bisogna far violenza alla natura, ma persuaderla.»

APPLICAZIONI DI PROBLEM SOLVING E COMUNICAZIONE STRATEGICA NEI CONTESTI ORGANIZZATIVI (I)

- *Case history*: spezzone video intervento aziendale G. Nardone
- *Learning by doing*: le esercitazioni di questa giornata saranno focalizzate sulla applicazione a casi concreti presentati dai partecipanti di quanto appreso in ambito sia di comunicazione che di problem solving.

PROGRAMMA II° LIVELLO

SCOPRIRE I NOSTRI LIMITI, IMPARARE A GESTIRLI PER POI TRASFORMARLI IN RISORSE

Questa seconda parte del programma condurrà i partecipanti ad apprendere l'arte della "comunicazione non verbale strategica" dimostratasi in grado di influenzare le azioni e le credenze sia proprie che degli altri, poiché a qualunque campo io mi possa applicare non potrò eludere gli effetti suggestivi del mio comunicare con gli altri e con me stesso. Li condurrà, inoltre, a "cavalcare la propria tigre" una concreta abilità frutto di studio prolungato e costante applicazione, perché se possiamo essere bravi nell'ingannare gli altri sulle nostre reali capacità, non possiamo farlo così bene con noi stessi, quando ci troviamo concretamente di fronte ai nostri limiti.

12° giorno domenica 24 Giugno 2012 PROF. GIORGIO NARDONE

«Se vuoi convincere gli altri, devi sembrare pronto a farti convincere »

GLI AFORISMI COME LEVA DEL CAMBIAMENTO

- Il linguaggio evocativo per indurre il cambiamento.
- Costruire analogie, metafore e narrazioni. - L'uso strategico degli aforismi.
- *Case history*: spezzone video intervento aziendale G. Nardone

13° giorno sabato 7 Luglio 2012

«Spontaneità, altro non è che l'ultimo apprendimento divenuto acquisizione.»

APPLICAZIONI DI PROBLEM SOLVING E COMUNICAZIONE STRATEGICA NEI CONTESTI ORGANIZZATIVI (II)

- *Learning by doing*: le esercitazioni di questa giornata saranno focalizzate sulla applicazione a casi concreti presentati dai partecipanti di quanto appreso in ambito sia di comunicazione che di problem solving strategico.

14° giorno domenica 8 Luglio 2012

«Il genio altro non è che la capacità di osservare la realtà da prospettive non ordinarie»

L'AUTOINGANNO STRATEGICO: DALLA REALTÀ SUBITA ALLA REALTÀ GESTITA

- Dall'illusione della verità oggettiva all'acquisizione della consapevolezza operativa.
- Struttura e funzionamento dell'autoinganno. - Inganni subiti, inganni gestiti.
- Le tentate soluzioni ridondanti: quando l'agire conduce all'autoinganno.
- Credenze rassicuranti: quando le idee assunte conducono all'autoinganno.
- La spontaneità come apprendimento diventata acquisizione.
- Utilizzo dell'autoinganno come risorsa personale.

15° giorno sabato Settembre 2012

«Agisci sempre in modo da aumentare il numero delle scelte»

IL DIALOGO STRATEGICO (LIVELLO AVANZATO) (II)

Apprendere come: - costruire domande strategiche e predisporre la loro sequenza ad imbuto;

- parafrasare ristrutturando a livello logico e a livello analogico; - riassumere ridefinendo modificando le percezioni;
- selezionare sentenze ed immagini evocative; - prescrivere come effetto dell'accordo raggiunto.

16° giorno domenica 16 Settembre 2012 PROF. GIORGIO NARDONE

«Non c'è niente che non si possa rendere naturale, non vi è niente di naturale che non si possa perdere»

IL COACHING STRATEGICO: VALUTAZIONE STRATEGICA DELLE TENTATE SOLUZIONI RIDONDANTI:

QUELLE SCELTE DELIBERATEMENTE, QUELLE SPONTANEE ED IRREFRENABILI; QUELLE SUBITE ED INEVITABILI.

- I punti di impatto fallimentare delle tentate soluzioni ridondanti: la strategia, la comunicazione, la relazione.
- Individuare ed utilizzare le eccezioni alle tentate soluzioni fallimentari.
- Individuazione e messa a punto di strategie di soluzione alternative.

17° giorno sabato Ottobre 2012

«Ottimo relatore è colui che parlando istruisce, diletta e nello stesso tempo commuove l'animo dei suoi ascoltatori»

LA VOCE COME ESTENSIONE DEL CORPO

- Della Prosodia e cambiamenti del tono della voce
- Timbro, ritmo, frequenza e pause - Musicalità e vivacità vocale
- Armonie e dissonanze negli accordi vocali: creare l'armonia delle ridondanze. Sintonizzare il verbale con il non verbale.

18° giorno domenica 21 Ottobre 2012 PROF. GIORGIO NARDONE

«Gli elementi contrastanti si accordano e da ciò che discorda deriva la più bella armonia»

LA COMUNICAZIONE NON VERBALE DINAMICA. La gestione:

- Dello Sguardo, modalità di influenzamento attraverso il contatto oculare.
- Della Prosemica: gestione della distanza e danza tra intimità e distacco
- Della Postura e movimenti suggestivi del corpo
- Del Sorriso e della Mimica facciale. Sintonizzarsi per evocare nuove percezioni nell'interlocutore

19° giorno sabato Novembre 2012

«Siccome ho molta fretta, vado molto piano»

DIALOGARE STRATEGICAMENTE CON SE STESSI: SELF COACHING STRATEGICO

Applicazione del dialogo strategico al modello di coaching.

Indagare cambiando le proprie prospettive.

Utilizzo del dialogo strategico come forma di auto inganno capace di trasformare i propri limiti in risorse.

Analisi delle incapacità strategiche. - Analisi delle sensazioni che veicolano le nostre reazioni.

Stratagemmi evoluti per ri-orientare le nostre inclinazioni disfunzionali.

20° giorno domenica 18 Novembre 2012 PROF. GIORGIO NARDONE

«Il vero maestro non mostra la sua arte, la condivide con te»

IL COACHING STRATEGICO E L'ESERCIZIO DELLA LEADERSHIP

- La costruzione del carisma personale: tecniche avanzate per la gestione del proprio stile comunicativo non verbale.
- Strategie e tattiche per rendere magiche le proprie parole.
- Ispirare, indicare, ingiungere, delegare, controllare: cavalcare il cambiamento.

21° giorno sabato 3 Dicembre 2012

«Quello che ti manca chiedilo in prestito a te stesso»

IMPARARE OSSERVANDO - CASE HISTORY INTEGRALE

- Questa giornata sarà dedicata alla visione integrale di video di un intervento aziendale con G. Nardone,
- Spiegazione ed esercitazioni sulle tecniche da lui utilizzate.

22° giorno domenica 16 Dicembre 2012 PROF. GIORGIO NARDONE

«Sii quello che vorresti che il mondo fosse»

IL COACHING STRATEGICO: COSTRUIRE LA PROPRIA RESILIENZA E SVILUPPARE LA PROPRIA INVENTIVA E CREATIVITÀ

- Gestione delle proprie modalità di percezione e di reazione nei confronti delle situazioni più stressanti.
- Apprendere a utilizzare appieno le proprie risorse nei confronti dei più complicati problemi.
- Comunicare con se stessi e gli altri in modo da evitare di intrappolarsi in rigidi frame.
- L'arte dello stratagemma nella sua essenza applicativa.

REGISTRAZIONI E DOMANDA DI AMMISSIONE:

Alla scuola sono ammessi un numero massimo di 15 partecipanti selezionati in base al profilo professionale. Per potersi iscrivere è necessaria una domanda di partecipazione, corredata da *curriculum vitae* e lettera motivazionale, da inviare via mail a:

Dott.ssa Roberta Milanese - info@coachingstrategico.it

Solo dopo l'accettazione del candidato, che sarà trasmessa entro 7 sette giorni dal ricevimento, si potrà effettuare la convalida di iscrizione compilando il relativo modulo di iscrizione.

Quote di partecipazione:

- intero corso di specializzazione: € 6.500,00 + IVA
- corso di I° livello: € 3.000,00 + IVA
- corso di II° livello: € 4.500,00 + IVA

I corsi sono finanziabili con i voucher formativi: si invitano gli interessati a visitare i siti web delle proprie Regioni e Province visionando i relativi bandi.

Agevolazioni:

- possibilità di pagamenti rateizzati
- **10%** di sconto: iscrizione pervenuta 60 gg. prima della data di inizio del corso
- **20%** di sconto: iscrizione aziendale di 3 o più partecipanti
- **10%** di sconto: precedente frequenza ai corsi di Strategic Therapy Center S.r.l

Certificazioni:

I partecipanti che completano il percorso, superando l'esame finale con esito positivo, riceveranno il diploma internazionale (con valore professionale) di *"STRATEGIC PROBLEM SOLVER & COACH"* by Prof. Giorgio Nardone's Model.

I partecipanti che completano solo il percorso di I° livello, superando l'esame finale con esito positivo, riceveranno il diploma internazionale di *"STRATEGIC PROBLEM SOLVER"*

Corpo Docente: Giorgio Nardone e formatori STC Change Strategies

Il corpo docente è composto dai nostri migliori formatori e coach, dotati di qualità che noi riteniamo uniche: una profonda conoscenza teorica e pratica del Modello, una straordinaria passione per quello che fanno, una grande capacità di condividerla.

Responsabile organizzativo sede di Milano: Dott.ssa Roberta Milanese

Sede della Scuola

Centro di Terapia Strategica di Milano, Corso Lodi, 47 (di fronte a MM3 gialla Lodi T.I.B.B.), 20139 Milano.
Tel. +39 02-5466454 – Fax +39 02-70047166