



SCUOLA DI SPECIALIZZAZIONE MANAGERIALE IN COMUNICAZIONE PROBLEM SOLVING & COACHING STRATEGICO

I futuri "agenti del cambiamento" partono da qui

CALENDARIO 2° ED. MASTER DI 1° LIV. 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.

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