
PERCORSO DI FORMAZIONE

PEOPLE MANAGEMENT SKILLS

OVVERO COME SVILUPPARE IL POTENZIALE DELLE PERSONE E OTTENERNE IL MEGLIO

PER LE AZIENDE

** PIANO 2008 **



*SE MI PARLI, DIMENTICO
SE MI MOSTRI, RICORDO
SE MI COINVOLGI, COMPRENDO.*

CONFUCIO

A CURA DI FABRIZIO PIROVANO
CERTIFIED INTERNATIONAL NLP TRAINER & CONSULTANT

1. GLI OBIETTIVI E LE ESIGENZE (PERCHÈ)

“*People management skills*” è il corso che favorisce il consolidamento di alcune abilità fondamentali per chi gestisce persone:

1. Comunicare in modo efficace per favorire la creazione di *rapport* interpersonale come abilità di fondo necessaria per gestire al meglio le relazioni in piena sintonia;
2. Capire, valutare e motivare le persone;
3. Gestire l'organizzazione attraverso la comprensione del sistema-impresa, delle sue dinamiche di processo e della responsabilizzazione di ruolo per stimolare un adeguato *team spirit*;
4. Esprimere una *self-leadership* efficace per essere una guida di valore.

Quanto sopra attraverso un percorso formativo che tratti i seguenti temi:

1. tecniche di comunicazione e relazione interpersonale efficaci (PNL)
2. tecniche di organizzazione del lavoro
3. tecniche di motivazione e creatività.

2. LO STILE (COME)

Gli obiettivi saranno raggiunti all'interno di un percorso formativo caratterizzato da 3 momenti significativi

1. Forte coinvolgimento dei partecipanti ed equilibrato divertimento indispensabile per mantenere alta l'attenzione e stimolare l'apprendimento oltre a garantire il corretto passaggio dal *sapere* al *saper fare* fino al *saper essere* e al *saper far fare* tipico di iniziative formative di questo tipo.
2. Casi specifici da predisporre per le simulazioni.
3. Analisi del comportamento e studio della relazione anche attraverso esercitazioni basate sulla proiezione di clip video.

3. I DESTINATARI (CHI)

10-12 partecipanti.

4. IL TEMPO (QUANDO)

Nel corso del 2008 con date da definire.

5. IL LUOGO (DOVE)

Da definire.

CONTENUTI

Dott. Fabrizio Pirovano

Durata: 3 giornate full-time

Modello di riferimento: La PNL (Programmazione Neuro-Linguistica) ed il Pensiero Sistemico.

LA COMUNICAZIONE INTERPERSONALE EFFICACE

- Come “appropriarsi” del ruolo
- Le principali tipologie di comportamento: come gestirle
- Saper ascoltare e saper domandare.
- Sintonia e distonia a confronto.
- La tecnica del ricalco e guida per essere con-vincenti.

Esercitazioni e proiezione di alcune clip video a tema

COME GESTIRE AL MEGLIO LE PERSONE

- La scoperta delle leve motivazionali proprie e altrui: il WTCM-LAB™ Profile (caratteristiche motivazionali).
- I livelli neurologici di Robert Dilts alla base del comportamento e della motivazione.
- I valori e i criteri: le bussole della vita

Esercitazioni e proiezione di alcune clip video a tema

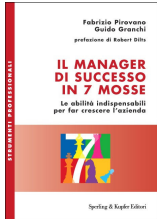
LA LEADERSHIP E IL PROCESSO DI DELEGA

- Tipologie di leadership
- L'importanza della delega graduale
- Guidare con l'esempio
- Capire a chi delegare cosa
- Le tipologie: compito o delega?
- La definizione delle priorità: la matrice di Covey.
- La definizione dell'obiettivo ben formato (SMART)
- Le resistenze nella delega: come gestirle
- Criteri di misurazione dell'impatto di delega

Esercitazioni e proiezione di alcune clip video a tema

Conclusioni

6. IL MATERIALE DIDATTICO



Tutti i partecipanti avranno a disposizione la raccolta delle slide in formato PDF e, se desiderato, una copia del libro di Fabrizio Pirovano e Guido Granchi *“Il manager di successo in sette mosse”* edito da Sperling&Kupfer.

7. CONSULENTI - TRAINERS

Fabrizio Pirovano,

dottore in Economia e Commercio è Amministratore Delegato di Studio Pirovano Consulting Srl.
Coach, trainer internazionale e consulente – è esperto nella formazione manageriale e nella consulenza volta alla comunicazione persuasiva, motivazione e guida al cambiamento.
E' certificato "Words that Change Minds" LAB Profile Trainer and Consultant direttamente da Shelle Rose Charvet.
E' certificato NLP Practitioner, Master Practitioner e Trainer (Programmazione Neuro Linguistica) direttamente da Richard Bandler, co-fondatore della PNL.
E' certificato Systemic Thinking Trainer – Lambert Do Brasil direttamente da Joseph O'Connor.
E' socio AIF – Associazione Italiana Formatori
Già socio AIAF (Associazione Italiana analisti Finanziari)
E' stato promotore finanziario
E' stato formatore e consulente di I.R.S.A. (Istituto per la Ricerca e lo Sviluppo delle Assicurazioni).
E' stato tra i primi formatori certificati della I.I.R. Trainer Academy (*International Institute for Research*).
Ha frequentato la scuola biennale LIIT – Lega Italiana Improvvisazione Teatrale.
Svolge la propria attività anche all'estero e in lingua inglese.

PUBBLICAZIONI:

Ha pubblicato *“La comunicazione persuasiva”* – De Vecchi Milano 2001 in revisione per il 2008 con Barbara Ongaro.
Ha pubblicato *“PNL – Comunicare per vendere”* – De Vecchi Milano 2002, con Guido Granchi.
Ha pubblicato *“Il Manager di successo in sette mosse”* – Sperling&Kupfer Editori – Milano 2003, con Guido Granchi.
Ha pubblicato, *“Menti, mappe e visioni: come gestire il cambiamento nel terzo millennio ”* – Franco Angeli Editore – Milano 2005 con Guido granchi e Andrea Ceriani
Ha pubblicato *“Le ultime parole fumose. Cosa dire e fare ma soprattutto NON dire e NON fare quando si parla in pubblico”* - Sperling&Kupfer Editori – Milano 2006.
Ha pubblicato *“Che Stress! lavorare bene per vivere meglio”*, Sperling&Kupfer Editori - Milano ottobre 2007, con Angelo Novello
Ha curato l'edizione italiana e la revisione tecnica del libro di Joseph O'Connor e Ian McDermott *“Il pensiero sistemico”* – Sperling&Kupfer Editori – Milano 2003, con Guido Granchi.
Ha curato l'edizione italiana del libro di Joseph O'Connor e Andrea Lages *“Diventare Coach con la PNL”* – Sperling&Kupfer Editori – Milano 2005, con Guido Granchi.
Ha curato l'edizione italiana, con la traduzione del collega e trainer Jason Passmore-Cox, il libro di Shelle Rose Charvet *“Le parole della mente”* – Franco Angeli Editore – Milano 2005
Ha pubblicato diversi articoli per riviste nazionali sui vari temi della formazione, consulenza e coaching.

Angelo Novello,

Dottore in Scienze Politiche Internazionali, Licensed NLP Practitioner e Master Practitioner; esperto in NLPBA (NLP Business Application).
E' esperto in comunicazione interpersonale e d'impresa e in Total Quality Management.
E' consulente in Management e Gestione delle Risorse Umane di diverse realtà aziendali medie e grandi su tutto il territorio nazionale e ha curato diversi cicli di seminari per varie Università italiane; è specializzato in metodologia out-door.
Nell'ambito dell'erogazione dei modelli formativi basati sulla vendita, ha elaborato e sviluppato il modello delle *“domande induttive-deduttive”*, finalizzate all'immediata analisi dei bisogni e presente in diverse pubblicazioni da lui curate.

E' esperto in Stress Management in indoor e outdoor, erogato secondo il modello della "piena consapevolezza", modello da lui ideato e progettato.

Ha pubblicato diversi articoli su riviste specializzate inerenti agli argomenti di sua competenza, oltre a scrivere diverse dispense didattiche ed un libro di prossima pubblicazione sulla gestione dello stress.

Ha svolto e svolge tuttora la funzione di Consulente in Marketing Management e Comunicazione per diverse realtà - aziendali e non - in tutto il territorio nazionale, curando anche la comunicazione e l'immagine di realtà politiche, sindacali e del mondo dello spettacolo.

E' Responsabile commerciale e Senior Trainer di Studio Pirovano Consulting.

Ha pubblicato "*Che stress!*", con Fabrizio Pirovano, Sperling&Kupfer Editori 2007.

Jason Passmore-Cox

Dottore in Psicologia del Lavoro.

Coach, trainer internazionale e consulente di Studio Pirovano Consulting Srl – è esperto di comunicazione non verbale, persuasiva e di analisi del comportamento.

È Licensed NLP Trainer (Programmazione Neuro Linguistica) con Richard Bandler.

È Certified WTCM™LAB Profile Trainer & Consultant con Success Strategies (Shelle Rose Charvet).

È Certified Systemic Thinking Master Practitioner con Lambert Do Brasil (Joseph O'Connor).

È Master Practitioner in PNL umanistica integrata (la PNL applicata alla terapia e al counselling).

È membro dell'AIF – Associazione Italiana Formatori.

È trainer e consulente di Studio Pirovano Consulting, e responsabile della versione italiana dell'iWAM™ test.

Ha tradotto integralmente e curato, con Fabrizio Pirovano, l'edizione italiana del libro di Shelle Rose Charvet "*Le parole della mente*" – Franco Angeli Editore – Milano 2005.

Ha lavorato per più di dieci anni nella gestione di una struttura alberghiera in Versilia.

Ha lavorato per quattro anni nella moda a Milano.

È nato a Londra ed è bilingue inglese ed italiano.

LE REFERENZE DELLO STUDIO (selezione)

Studio Pirovano Consulting srl di Milano, società specializzata nella formazione, consulenza e coaching su temi di comunicazione efficace e persuasiva, ha seguito aziende nazionali e multinazionali:

EMC	Ferrari
Timberland	Ferretti Yochting
Cameo	Finsiel (Telecom)
Sma	CNP Assurances
Auchan	Magneti Marelli
Technogym	Lowara ITT industries
Amplifon	Mediaset
Cedacri	Alleanza assicurazioni
Eurco spa	INAZ Paghe
Forinvest Sim spa	Net Consulting srl
Best Western International	Merck Pharma
Gruppo Mondatori Editore	Clerical Medical
Sperling&Kupfer editori	AIG Financial Advisor
Edumond Le Monnier Editori	Florim.
Teuco Guzzini	Borsa Italiana
Microsoft	San Paolo-IMI

8. OFFERTA

Vedi lettera allegata.