

SCHEDA DI ISCRIZIONE

"SAPER ESSERE"

Programma di Formazione per lo Sviluppo Personale

AZIENDA _____ PARTECIPANTE _____

INDIRIZZO _____ CITTA' _____

TELEFONO _____ FAX _____ EMAIL _____

I Percorsi formativi proposti, nati in collaborazione con La Kitchen di Massimiliano Massimi, sono completamente gratuiti e si svolgeranno presso la CCIAA di Viale Roma di Frosinone e sono:

BARRARE I PERCORSI SCELTI - Si prega di inviare la scheda di iscrizione almeno 10gg prima dell'inizio del corso ad Innova – Fabiola Ceccarelli – Tel 0775.824193 Fax 0775.823583 e-mail f.ceccarelli@innova.fr.it.

L' arte dell'ascolto e nuovi mondi possibili - 23 ottobre 2014 dalle ore 9.00 alle ore 14.00

Obiettivi: Sviluppare la capacità di porre attenzione alla comunicazione del proprio interlocutore ed ai segnali che ci giungono, allo scopo di migliorare la relazione con gli altri attraverso l'attivazione di tecniche di ascolto attivo.

Una tecnologia per la mente: la programmazione neuro linguistica - 13 novembre 2014 dalle ore 9.00 alle ore 14.00

Obiettivi: Fornire le opportune conoscenze per la gestione delle negoziazioni e delle trattative finalizzate non solo alla cessione di beni o servizi ma anche, ed in particolar modo, al raggiungimento degli obiettivi aziendali o alla gestione di rapporti economici e professionali.

Credere in se stessi e sviluppare il proprio potenziale: l'empowerment individuale e delle organizzazioni - 27 novembre 2014 dalle ore 9.00 alle ore 14.00

Obiettivi: Fornire efficaci strumenti per chi, in azienda, si occupa della persona e per conoscere ed acquisire esperienza sulle principali applicazioni dell'approccio empowering in azienda.

La persuasione attraverso la comunicazione: teoria e pratica - 11 dicembre 2014 dalle ore 9.00 alle ore 14.00

Obiettivi: Durante i processi comunicativi interpersonali, la vendita o i rapporti negoziali, l'obiettivo degli interlocutori è giungere ad una soluzione positiva del rapporto per ottenere risultati efficaci e produttivi. Il corso analizza e suggerisce le modalità comportamentali più adeguate per raggiungere i risultati desiderati, attraverso una gestione attenta e attiva delle dinamiche relazionali nel contesto di riferimento.

Essere assertivi per migliorare se stessi e il rapporto con gli altri - 22 gennaio 2015 dalle ore 9.00 alle ore 14.00

Obiettivi: Durante i processi comunicativi interpersonali, la vendita o i rapporti negoziali, l'obiettivo degli interlocutori è giungere ad una soluzione positiva del rapporto per ottenere risultati efficaci e produttivi. Il corso analizza e suggerisce le modalità comportamentali più adeguate per raggiungere i risultati desiderati, attraverso una gestione attenta e attiva delle dinamiche relazionali nel contesto di riferimento.

Il pensiero creativo: come predisporre per favorire la nascita di nuove idee - 12 febbraio 2015 dalle ore 9.00 alle ore 14.00

Obiettivi: Comprendere e sviluppare la propria capacità di intuire nuove idee per generare l'attitudine al problem solving.

Imparare l'ottimismo: strategie mentali per un pensiero positivo- 26 febbraio 2015 dalle ore 9.00 alle ore 14.00

Obiettivi: Scoprire dentro di sé le migliori energie per riattivare la nostra capacità di essere proattivi, resilienti ed ottimisti.

Ai sensi della legge 196/2003 acconsento al trattamento dei dati personali per attività di informazione e promozione nell'ambito delle finalità istituzionali dell'Ente.

Data _____ Firma _____