

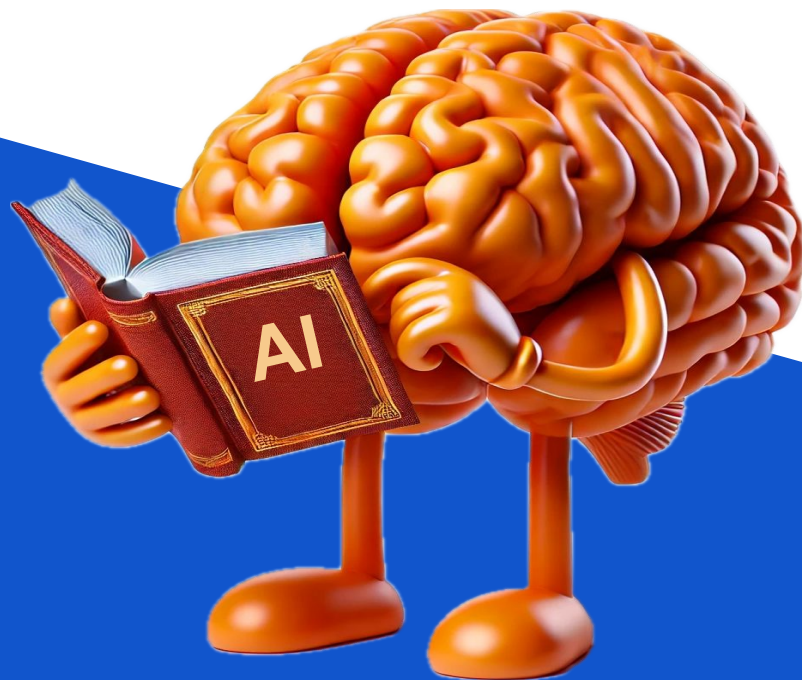
TRAINING GROUP

Il tuo team comunica male e la tua azienda perde soldi?

La soluzione: Formazione e Role Play con Agent di AI

Cosa sono gli Agent di AI?

Leggi la presentazione e lo scoprirai!



Coaching & Formazione



Training Group nasce dall'idea di più professionisti specializzati in formazione che grazie alle **competenze** acquisite hanno sviluppato un metodo innovativo, basato sull'**Intelligenza Artificiale**, per la **Formazione** dedicata alle **Imprese** e ai **Professionisti**



COACH CERTIFICATO UNIMERCATORUM

*La nostra capacità di analisi
si basa su strumenti tecnici e didattici
grazie ai quali elaboriamo soluzioni personalizzate!*

Il nostro Team, con il “ **Metodo FORMAI** ”, soddisferà le esigenze dei singoli clienti utilizzando un approccio **innovativo** che contribuisce attivamente alla crescita e allo **sviluppo del business** con strumenti concreti.



CERTIFICATO AI UNIURB

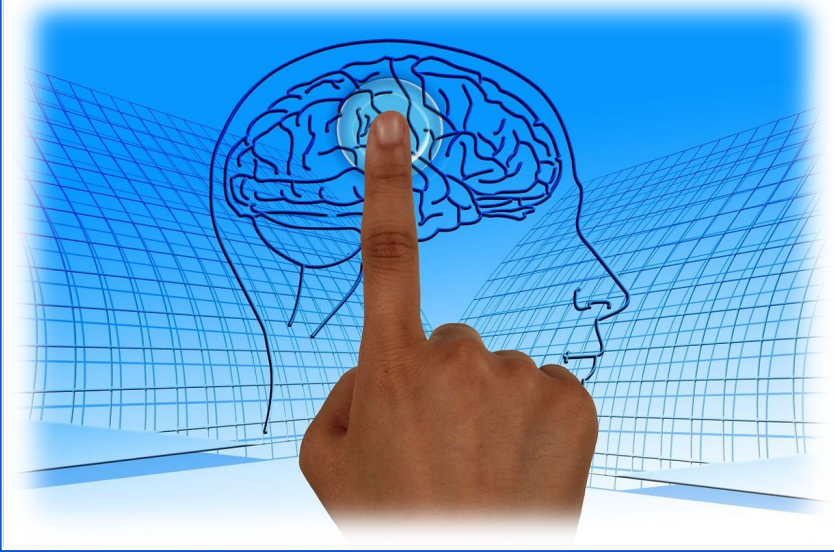


Training



Comprendere i Codici della MENTE con l'AI

Simulazioni con AI



Comunicazione Emotiva

Tecniche di Vendita

Gestione Risorse

Leadership

Coaching & Formazione

Metodo FORMAI

1. Formazione esperienziale pura

- Roleplay realistici (cliente difficile, collaboratore demotivato, trattativa complessa)
- Simulazioni guidate con livelli di difficoltà crescente
- Debriefing comportamentale strutturato
- Applicazione immediata ai contesti aziendali



Formazione Integrata Uomo – AI

*Sviluppo delle soft skill tramite
esperienza reale, non teoria!*

2. Comprensione profonda delle dinamiche umane

- Comunicazione efficace, negoziazione, gestione dei conflitti
- Leadership operativa e motivazione
- Analisi di pattern comportamentali, reazioni emotive e stili comunicativi

Consapevolezza + efficacia professionale

*E' qui che avviene la
Trasformazione!*



3. AI pratica e non tecnica

- Agenti che simulano clienti, colleghi, manager, ospiti
- Dialoghi con variabili emotive, obiezioni e resistenze
- Debriefing del Formatore assistito dall'AI
- Nessun tecnicismo, solo utilizzo concreto

L'AI come partner formativo quotidiano



A chi si rivolge: PMI, manager, team leader, commerciali, HR, hospitality, professionisti

Cosa rende **FORMAI** unico

- Unisce esperienza umana, azione reale e potenza dell'*AI*
- Integra simulazioni avanzate con comprensione del comportamento
- Porta l'*AI* nella formazione con applicazione immediata
- Adatto a settori diversi grazie al suo approccio modulare e realistico

Perché sceglierlo

- Migliora comunicazione, vendita, leadership e gestione del team
- Eleva performance e consapevolezza con esercizi reali e feedback
- Favorisce un apprendimento che resta, perché vissuto



TEATRALIZZAZIONE & SIMULAZIONE

L'esperienza formativa basata sul Metodo **FORMAI** permette di **simulare perfettamente** la gestione di una comunicazione o di una negoziazione per essere **sempre preparato** a qualsiasi **esigenza o richiesta** di un tuo **Interlocutore**, da quello più difficile al più indeciso. Lo strumento della **Teatralizzazione/Simulazione**, con l'utilizzo dell'**AI**, ci permetterà di avere un continuo **parallelismo** tra ciò che stiamo realizzando in aula e ciò che avviene nelle **fasi dell'attività lavorativa!**

Simulazioni con AI



I momenti fondamentali di tale esperienza sono:

- **SPEED DATE**
- **SIMULAZIONI CON *AGENT***
- **EMOTIONAL STRATEGY**

PERCORSI FORMATIVI

- **Tecniche di vendita e comunicazione**

Strategie di negoziazione
Comunicazione emotiva

- **Coaching e Motivazione**

Strumenti per raggiungere il benessere personale e professionale

Costruzione e motivazione del Team

- **Leadership e Gestione risorse umane**

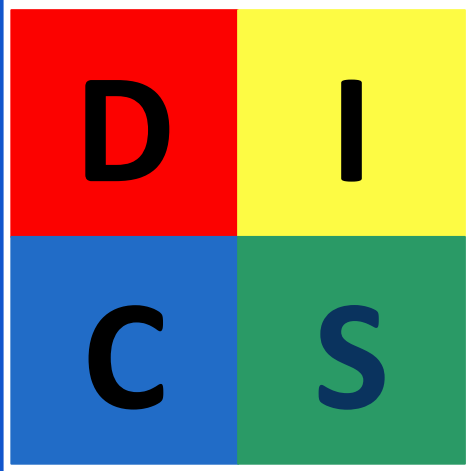
Guida e controllo attraverso le verifiche

Gestione e valorizzazione dei collaboratori



STRUMENTI UTILIZZATI

- Agent di Intelligenza Artificiale
- *Debate*
- *Speed Date*
- *Casi reali ed esercitazioni guidate*
- *Simulazioni di colloqui di Negoziazione*
- *Feedback per il miglioramento individuale*
- *Modalità esperienziale*



Profilazione D.I.S.C. con AI

Il corso ha l'**obiettivo** di fornire ai partecipanti **strumenti pratici** e **strategie efficaci** per migliorare le proprie capacità di vendita, attraverso l'acquisizione di tecniche di comunicazione persuasiva, ascolto attivo, gestione delle obiezioni e costruzione di relazioni di fiducia con il cliente.

CONTENUTI

- Vendita efficace/neuroselling
- Comunicazione emotiva
- Ascolto attivo e comprensione del Cliente
- Il processo di vendita: fasi e strategie
- Gestione delle obiezioni e chiusura della vendita
- Follow-up e fidelizzazione

TECNICHE DI VENDITA E COMUNICAZIONE

Simulazioni pratiche e role-play

- *Casi reali ed esercitazioni guidate*
- *Simulazioni di colloqui di vendita*
- *Feedback costruttivo e miglioramento individuale*



Il corso ha l'**obiettivo** di migliorare il **benessere** dei propri collaboratori tenendo conto delle loro capacità, dei comportamenti, dei loro **valori**, supportarli nella realizzazione degli **obiettivi**, aumentando la **motivazione**.

Attraverso le emozioni e il loro valore sviluppare automotivazione e successo interiore, per accrescere la soddisfazione e la determinazione del proprio **gruppo** di lavoro.

COACHING E MOTIVAZIONE

Simulazioni pratiche e role-playing

- *Modalità esperienziale*
- *Attività di Teambuilding*
- *Test DISC*

CONTENUTI

- Analizzare le caratteristiche umane e professionali
- Sviluppare il potenziale dei propri collaboratori
- Il riconoscimento delle proprie emozioni ed il valore personale
- La creazione del Team e suoi fattori di successo
- La motivazione come fattore aggregante



Il corso ha l'**obiettivo** di analizzare i differenti stili di **leadership** in base alle diverse caratteristiche degli interlocutori e del contesto di riferimento, sviluppare la propria capacità di relazione e di **autorevolezza** per poter assumere un ruolo di guida e di responsabilità.

Verrà migliorata la gestione del proprio gruppo e dei processi di **comunicazione** interpersonale, al fine di informare, aggiornare, istruire e organizzare il proprio team di lavoro.

LEADERSHIP E GESTIONE RISORSE UMANE

Simulazioni pratiche e role-playing

- *Emotional strategy*
- *Debate*
- *Speed Date*

CONTENUTI

- Stili di leadership e concetto di autorevolezza
- Supporto al cambiamento e utilizzo della delega
- La gestione dei conflitti
- Aree di miglioramento dei collaboratori
- La Comunicazione Emotiva



CONTATTI

Training Group srls

Via Petrarca 17 - 84098 Pontecagnano (SA) - P.I. 06075810652
traininggroup.it

Area Formazione

Cel. 3515852338
formazione@traininggroup.it

