

Coach 3C di Tratto Stefania

Via Francesco Sforza 4

37135 - Ca' di David - Verona

Tel. 347.0058557

www.stefaniatratto.com

coach3c@stefaniatratto.com

Cod.Fisc. TRTSFN77E60L781J

P.Iva 04438440234

Professionista di cui alla Legge n.4/13, G.U. 22/13

CORSO COMUNICAZIONE TOP IN AZIENDA

La tendenza a giudicare gli altri

è la più grande barriera

alla comunicazione e alla comprensione.

Carl Rogers

Come diminuire i fraintendimenti interni ed esterni, sbloccare la produttività dei tuoi collaboratori, e trasformare la comunicazione in un moltiplicatore di profitti.

Pensi anche tu che per un'azienda la comunicazione sia l'asset più strategico, sia internamente tra colleghi, sia esternamente con clienti e fornitori?

Spesso ci si concentra esclusivamente sui processi o sui numeri, dimenticando una grande verità: **le aziende sono fatte in prevalenza di persone, e le persone si muovono sull'energia delle loro relazioni.**

Quando il clima aziendale è inquinato da fraintendimenti, incomprensioni, e tensioni silenziose, l'intera struttura perde colpi.

Al contrario, quando si crea un clima di fiducia e sicurezza psicologica, le persone lavorano meglio, sono più felici, e diventano automaticamente più efficaci e produttive.

Visto che è scientificamente impossibile *non* comunicare (anche il silenzio trasmette un messaggio), investire su strumenti pratici per allineare la comunicazione non è un costo: è la difesa più potente contro la dispersione di tempo, denaro, ed energia.

Esistono centinaia di corsi sulla comunicazione efficace, o sulla PNL.

Ma ecco cosa rende il mio approccio diverso, per la tua azienda:

- Molti formatori spiegano la comunicazione efficace usando il proprio stile, finendo per farsi capire solo da chi è già simile a loro. Io ho un profilo a 4 Colori di personalità perfettamente bilanciato. Questo mi permette di mostrare dal vivo al tuo team come sintonizzarsi istantaneamente su qualsiasi interlocutore: dal collega iper-strutturato (Blu) al cliente impulsivo (Rosso), dal collaboratore empatico (Verde) al partner creativo (Giallo).
- Grazie alla mia Alta Sensibilità sensoriale (HSP), insegno ai tuoi collaboratori ad affinare i propri sensori relazionali. Non impariamo solo a parlare bene, ma a leggere i blocchi emotivi, le resistenze nascoste, e le micro-tensioni, nei team e con i clienti, prima che si trasformino in conflitti aperti.
- Non ci limitiamo a studiare "tecniche di persuasione" superficiali. Utilizziamo le basi cognitivo-comportamentali, per comprendere come le parole che usiamo influenzino direttamente lo stato d'animo, la chimica corporea, e le reazioni biologiche di chi ci ascolta e di noi stessi (la sintonizzazione tra Semantica e Neurologia).



Cosa si ottiene partecipando a "Comunicazione Top"?

Questo percorso interattivo, esperienziale, e divertente, è progettato per produrre un'applicabilità immediata nella vita personale e professionale dei partecipanti, aiutandoli a:

- Comprendere a fondo i meccanismi che regolano la comunicazione umana.
- Rendere la propria comunicazione consapevole, pulita, ed estremamente efficace.
- Padroneggiare i più potenti strumenti della Neurosemantica, applicata in modo semplice e pratico.
- Entrare istantaneamente in sintonia ed empatia con chiunque.
- Gestire le proprie risorse mentali e i propri stati emotivi, soprattutto nelle situazioni di pressione o conflitto.

I Pilastri del Programma: Mappare il Linguaggio

Ecco la roadmap dei temi strategici che affronteremo insieme durante le sessioni:

- **Principi e regole base della comunicazione efficace ed efficiente:** Come ripulire il messaggio dalle interferenze.
- **La legge del significato:** Capire che il significato della tua comunicazione è dato dal feedback che ricevi, non dalle tue intenzioni.
- **Il divario percettivo:** Cosa succede nello spazio tra ciò che vorremmo comunicare e ciò che viene realmente percepito dagli altri.
- **Empatia «a comando»:** Come creare un campo di fiducia e allineamento profondo (*Rapport*).
- **I 4 Sistemi Rappresentazionali:** Decodificare i canali sensoriali (Visivo, Auditivo, Cinestesico, Dialogo Interno) delle persone per parlare esattamente la loro lingua.
- **Le Parole Chiave:** Come identificare e utilizzare i termini cardine del nostro interlocutore per ridurre le resistenze.
- **La diversità come risorsa:** Comprendere, accettare e valorizzare i modi di agire e di comunicare molto diversi dai nostri.

**Migliorare la comunicazione del singolo collaboratore è il
modo più rapido per cambiare l'impatto relazionale
dell'intera azienda.**

**Sei pronto a eliminare i costi dei fraintendimenti e a sbloccare
un clima aziendale ad alte prestazioni?**

Coach 3C di Tratto Stefania

Via Francesco Sforza 4
37135 - Ca' di David - Verona
Tel. 347.0058557
coach3c@stefaniatratto.com

Cod.Fisc. TRTSFN77E60L781J
P.Iva 04438440234
Professionista di cui alla Legge n.4/13, G.U. 22/13
www.stefaniatratto.com