



PIO DE GENNARO
Formare e comunicare in azienda

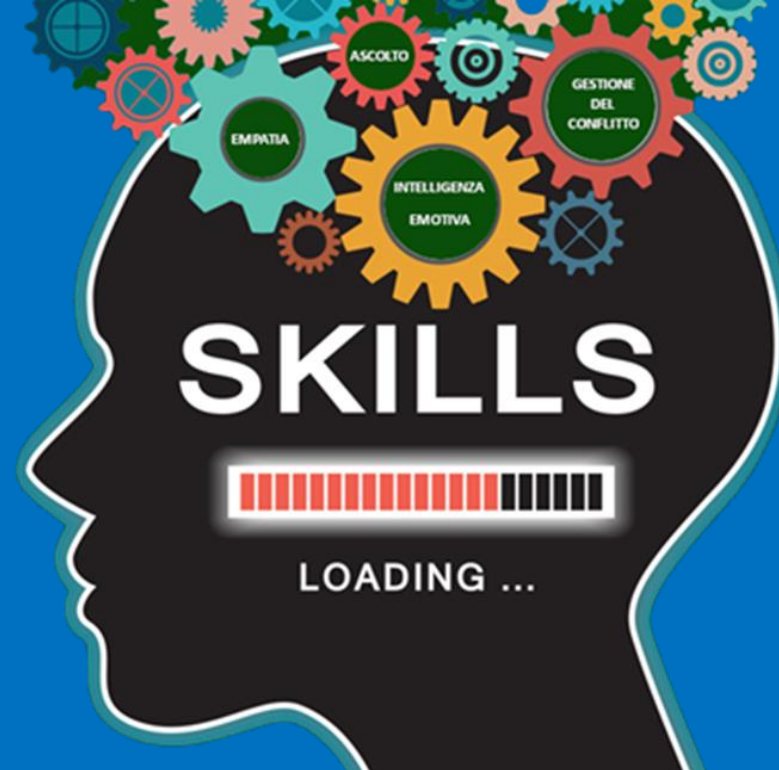
Soft Skills Training Program

Allena e fai crescere le tue competenze trasversali

www.piodegennaro.com
pio@piodegennaro.com

Per vincere e con-vincere

*In un mondo del lavoro
che cambia rapidamente,
l'unico punto fermo resta
sempre l'individuo.*



Per una carriera di successo occorre dimostrare di essere in possesso non solo di competenze tecniche, ma anche e soprattutto di **competenze trasversali**.

Il motivo è presto spiegato: chi ha sviluppato delle soft skills, oltre ad avere delle competenze tecniche che restano comunque indispensabili, ha **una marcia in più** poiché è in grado di rispondere più rapidamente alle **esigenze dell'azienda e del mercato** lavorando in maniera proficua e solida con il proprio team, i propri partners e reagendo con prontezza e serenità anche nelle situazioni più complesse.

Le soft skills si utilizzano anche al di fuori della realtà lavorativa diventando così uno strumento indispensabile per raggiungere un solido **Work Life Balance**



Le nuove frontiere della

COMUNICAZIONE EFFICACE

QUESTI GLI ARGOMENTI

- Dall'ascolto attivo agli stili comunicativi appropriati per una comunicazione realmente efficace
- Da «come si comporta» il nostro cervello all'intelligenza linguistica: cosa ci insegna la scienza per costruire relazioni di valore
- L'intelligenza emotiva come alleato prezioso per un approccio efficace e vincente
- Motivare e motivarti: dipende sempre da te.

Durata:

Da 16 a 20 ore

Destinatari:

Imprenditori e Manager, Liberi professionisti, Venditori

www.piodegennaro.com

pio@piodegennaro.com



La risoluzione dei conflitti nella

GESTIONE DELLO STRESS

- Prima che sia tardi: come individuare le emozioni alla base di ogni conflitto per gestirle efficacemente per tempo e prevenire le situazioni di stress,
- Il valore della comunicazione nel conflitto: perché le parole creano lo scenario di stress.
- Il problem solving ed il pensiero laterale: tutti gli scenari possibili e ... impossibili!
- Negoziare per risolvere il conflitto: come trovare un accordo che sia realmente vincente per tutti.

QUESTI GLI ARGOMENTI

Durata:

Da 16 a 20 ore

Destinatari:

Imprenditori e Manager

www.piodegennaro.com

pio@piodegennaro.com



Strumenti e strategie del

PUBLIC SPEAKING

QUESTI GLI ARGOMENTI

- Che oratore sono? Come trasformare le emozioni e lo stress in preziosi alleati.
- Come voglio dire? Come costruire un intervento efficace ed affascinante.
- A chi sto parlando? Come gestire la platea in modo efficace.
- Cosa posso usare? Come gestire gli strumenti ed il tempo a disposizione in modo mirato ed efficiente.

Durata:

16 ore

Destinatari:

Imprenditori e Manager, Liberi professionisti, Venditori

www.piodegennaro.com

pio@piodegennaro.com



Valorizzare il proprio team grazie alla

HUMAN LEADERSHIP

- Come sentirsi: imparo a riconoscere innanzitutto i miei talenti e «che» intelligente sono.
- Come comunicare: Ascolto e assertività, due alleati preziosi.
- Come ispirare: allenare il pensiero creativo per essere da esempio in ogni situazione.
- Come guidare: saper costruire e condividere obiettivi motivanti per un solido Team Building.

QUESTI GLI ARGOMENTI

Durata:

16 ore

Destinatari:

Imprenditori e Manager

www.piodegennaro.com

pio@piodegennaro.com



Le leve psicologiche per sviluppare potenti

- La negoziazione: cosa hanno scoperto i recenti studi delle neuroscienze.
- Bias cognitivi: Come riconoscerli ed utilizzarli a proprio vantaggio.
- La persuasione tra scienza e arte: perché prodotto e prezzo oggi non sono più le uniche cose che contano.
- La relazione nella vendita: saper costruire in modo rapido un rapporto solido, duraturo e proficuo.

TECNICHE DI VENDITA

QUESTI GLI ARGOMENTI

Durata:

Da 8 a 16 ore

Destinatari:

Imprenditori, Liberi professionisti, Venditori

www.piodegennaro.com
pio@piodegennaro.com



Dare valore ai tuoi talenti per favorire la tua

CRESCITA PERSONALE

- L'intelligenza emotiva come strumento di connessione con se stessi e con il mondo.
- Che intelligente sono: le intelligenze multiple come strumento di scoperta dei miei talenti.
- Successo è un participio passato: metodi per definire e raggiungere i propri obiettivi ed ampliare la propria zona di comfort.
- Crea il tuo valore: migliora il tuo dialogo interiore per generare interesse imparando a raccontarti.

QUESTI GLI ARGOMENTI

Durata:

16 ore

Destinatari:

Imprenditori, Liberi professionisti, Venditori

www.piodegennaro.com

pio@piodegennaro.com