



formazione



## *Un top Counselor Aziendale con Softintime : Stefano Carletti*

Softintime prosegue nella 'mission' di fornire prodotti e servizi a vantaggio della propria clientela con una offerta formativa di alto livello e ad alta redditività. L'accordo di partnership con **Stefano Carletti**, formatore di alto livello e di provata efficacia, è per andare oltre ai tradizionali schemi informatici e proporre alle PMI del nostro territorio una letale arma aggiuntiva per **competere sul mercato** : la crescita personale e dei propri organi commerciali ed una devastante abilità nei contatti con i vs. clienti o potenziali tali.

In un mercato caotico e fibrillatorio, il prodotto, il servizio, lo stile, l'immagine sono di certo elementi importanti, ma l'abilità nel gestire le persone e l'attività commerciale sarà sempre più l'elemento che decreterà il successo o l'insuccesso di una trattativa.

'**Case Success**' importanti nel carnet di Stefano Carletti, l'esperienza in diversi settori tra cui un profondo lavoro nel settore abbigliamento, rendono la formazione (sia in aula che in un rapporto one to one) estremamente efficace e non dispersiva; Softintime mette a disposizione locali, strutture ed applicazioni software ai clienti e contatti che volessero approfittare di questa irripetibile occasione.

L'offerta di formazione si articola in più fasi :

- ❖ Workshops : Mini corsi 'low cost' : riguardano nozioni immediatamente applicabili sugli argomenti a calendario e costituiscono informazione approfondita a supporto della scelta dei corsi strutturati in aula.
- ❖ Corsi in Aula. Sessioni di max. 6/8 persone. Formazione teorica, dispense e slides, dialogo interattivo con il docente, sperimentazioni ed esercitazioni.
- ❖ Corsi 'one to one'. Corsi personalizzati aziendali per imprenditore, managers, rete vendita, dipendenti.
- ❖ Affiancamento Operativo. Presenza del docente durante l'attività (contatti commerciali, riunioni, briefing, dimostrazioni)



## **Presentazione di Stefano Carletti**

*Mi chiamo **Stefano Carletti**, sono un **Counselor Aziendale professionista, MasterTrainer di Pnl, Formatore Commerciale e Consulente Aziendale, Job Trainer e Coach.***

*Ho conseguito la specializzazione in counseling aziendale presso la scuola di formazione superiore di psicologia applicata dell'Università di Urbino dell'**AIPAC (Associazione Italiana di Psicologia Applicata e della Comunicazione)** riconosciuta dal **MIUR**, dalla **SICO (Società Italiana di Counseling)** e dall'**EAC (European Association for Counseling)**. Ho conseguito il diploma di master trainer in pnl presso la scuola **TRAINER OF NLP (National Federation of Neurolinguistic Programming FL – USA)**.*

*Da ventidue anni opero nell'ambito commerciale e consulenziale, mi occupo di formare, affiancare, addestrare e motivare Imprenditori, Professionisti, Consulenti e Venditori di beni, prodotti e servizi.*

*Ho maturato, ad oggi, una solida e lunga esperienza lavorativa in ambiti commerciali ed aziendali molto diversi tra loro, questa ricchezza di esperienza è un bene prezioso che amo condividere con tutta la mia clientela.*



*Ho insegnato, avendone le qualità professionali e la formazione specifica, ad Imprenditori, Managers e Professionisti, la comprensione delle dinamiche psicologiche decisionali e comportamentali, guidandoli verso una migliore gestione di se, del proprio lavoro e dei propri collaboratori, aumentando in loro la capacità di controllo ed autoefficacia su persone e situazioni. Ad oggi possiamo affermare che ciò che definisce il costituirsi di un Imprenditore è la capacità di generare qualcosa che prima non c'era, ed in secondo luogo di assumersi la responsabilità, nel bene e nel male, di tutto quello che accade della propria Azienda.*

*Nel fare tutto questo spesso ci si imbatte in situazioni che mettono in difficoltà il progetto aziendale, le principali cause di deficit ad oggi sono rappresentate da due elementi.*

*Un primo elemento è rappresentato da un cattivo passaggio generazionale, da genitori a figli, da fratelli maggiori a fratelli minori, da vecchi dirigenti a nuovi dirigenti ecc...*

*Il secondo è rappresentato da gravi difetti di comunicazioni tra reparti della stessa azienda e verso il proprio mercato di riferimento. In tutti questi anni ho aiutato tante realtà lavorative e professionali ad evolversi positivamente in queste situazioni.*



## Programma WorkShops

### I sentieri del cuore e della mente

Viaggio attraverso la psicopedagogia del linguaggio, dei processi cognitivi e della comunicazione.

Scriveva Bruner: "L'educazione è un'invenzione umana che conduce colui che apprende al di là del puro apprendimento", poiché imparare non è "immagazzinare qualcosa, ma ricostruire questo qualcosa in modo differente".

I workshop che proponiamo forniranno ai partecipanti elementi concreti per poter agire, nella propria quotidianità fatta di relazioni sociali, affettive e lavorative, con maggiore consapevolezza delle dinamiche che regolano comportamenti ed emozioni umane.

#### 1° Workshop: **La Comunicazione Efficace.**

Come creare le basi di una comunicazione più vera e profonda con le persone con cui ci troviamo a relazionarci. I presupposti della comunicazione, il linguaggio del corpo, i canali comunicativi ...

#### 2° Workshop: **Creare Empatia.**

Definiamo l'empatia come la partecipazione emotiva affettiva cognitiva di un soggetto verso un altro soggetto al fine di comprenderlo nelle sue motivazione e necessità più profonde.

#### 3° Workshop: **Il metamodello, un itinerario di consapevolezza.**

L'uomo genera un numero infinito di frasi strutturate, che non corrispondono alla sua realtà profonda, ma si limitano a descriverne solo alcuni aspetti. Conoscere i nostri filtri inconsci ci consente di liberarci da falsificazioni e manipolazioni, da boicottaggi e da realtà fittizie, da conflitti e da sentimenti disfunzionali che bloccano il nostro agire.

#### 4° Workshop: **L'assertività**, formazione integrata alla comunicazione efficace.

Come risolvere situazioni di crisi e conflitto nell'ambito delle relazioni affettive e professionali.

#### 5° Workshop: **I metaprogrammi**, la parte "segreta di noi" che più ci definisce in profondità.

I meta programmi sono i filtri più inconsci della nostra mente, che ci orientano nella costruzione della conoscenza e nella determinazione di comportamenti transitori ed abituali.

#### 6° Workshop: **Le basi del ciclo di vendita**, ovvero, come approcciare in modo corretto una transazione commerciale.



## Programma WorkShops

I Workshops sono previsti in aule da 8 a 15 persone, presso Softintime S.r.l. in via Nicolò Biondo 91 a Carpi (a fianco dell'Hotel Touring) **il Sabato mattina** :

- **1a parte formativa 8.30 - 10.00**
- **Pausa 15'**
- **2a parte formativa 10.15 - 11.45**
- **Pausa 15'**
  
- **Domande, risposte, discussione, approfondimenti 12.00 - 13.00**

### Calendario

Workshop	Calendario		
1. Comunicazione Efficace	05/11/11		
2. Creare Empatia	12/11/11		
3. Il metamodello	26/11/11		
4. L'assertività	26/11/11	Pomeriggio	14.00 – 18.00
5. I metaprogrammi	03/12/11		
6. Il ciclo della vendita	10/12/11		

### Costi

Per persona partecipante a singolo workshop 80 €

Per persona partecipante 3 workshops 200 €

+ Iva al 21%

Iscrizioni ed Informazioni

Tel. 059 681818 – [Giuliana@softintime.com](mailto:Giuliana@softintime.com)



## Dettaglio Corsi Disponibili in Aula e Listino

### corso **101: Il ciclo di vendita.**

Contenuto del corso: il percorso formativo ha lo scopo di far conoscere tutte le fasi del ciclo di vendita, ed educare il professionista nella corretta applicazione di tutte le fasi di vendita.

Struttura del corso: quattro moduli da quattro ore l'uno (totale 16 ore).

Costo: euro 480,00 (più iva)

### corso **102: La comunicazione efficace.**

Contenuto del corso: il percorso formativo ha lo scopo di far conoscere le tematiche della psicologia cognitivista attraverso la programmazione neurolinguistica ad indirizzo umanistico.

Conosceremo i presupposti della comunicazione, la vera empatia e la falsa empatia, come creare un buon rapporto, il linguaggio del corpo, il linguaggio delle parole, i criteri di selezione della realtà, la buona formazione di un obiettivo, l'assertività, il linguaggio per presupposti, il modellamento...

Struttura del corso: otto moduli da quattro ore l'uno (totale 32 ore).

Costo: euro 980,00 (più iva)

### corso **103: Empowerment e convinzioni limitanti.**

Contenuto del corso: il percorso formativo ha lo scopo di rendere la persona capace di agire un buon sentimento del potere personale in modo efficiente e corretto, sapendo come affrontare i momenti di crisi.

Struttura del corso: un modulo da quattro ore.

Costo: euro 150,00 (più iva)

### corso **104: La gestione del tempo e la resilienza.**

Contenuto del corso: il percorso formativo ha lo scopo di definire e di far comprendere correttamente che cosa sia la gestione del tempo produttivo e del tempo superfluo, di delegare in modo appropriato e di resistere ai cambiamenti.

Struttura del corso: un modulo da quattro ore.

Costo euro: 150,00 (più iva)

Date e Orari da Stabilire in Funzione delle Adesioni



## Principali Argomenti Trattati

### Il Ciclo di Vendita:



La fase della prevendita, organizzare, pianificare, decidere, agire.  
La fase del contatto con il cliente e l'analisi dei suoi bisogni.  
La fase del superamento delle obiezioni e la chiusura della transazione commerciale.  
La fase della post-vendita, il follow-up del cliente, servizio ed assistenza, analisi della transazione.

### La Programmazione Neurolinguistica e La Comunicazione Efficace:

Le mappe individuali e i livelli logici nella comunicazione.  
Rapport ed empatia differenziale.  
Svelare la falsa empatia evitando le manipolazioni.  
Le tipologie di Rapport: di postura, assertivo, emotivo, su valori e credenze, verbale.  
Sistemi Rappresentazionali: sistema Visivo, Auditivo e Cenestesico.  
Accessi oculari e predicati verbali.  
Le strategie inconscie: canale di accesso, elaborazione e profondo.  
Usare le strategie inconscie per creare empatia, il rispecchiamento e il ricalco.



### La Comunicazione non Verbale:

I 4 canali della CNV: prossemica, cinesica, paralinguistica digitale.  
Segnali di gradimento.  
Segnali di rifiuto.



### Il Metamodello (il linguaggio di precisione):

- Regole che amministrano le mappe: Generalizzazione, Cancellazione e Deformazione.  
Scoprire la struttura profonda del linguaggio interpersonale.

### Il Milton model (il linguaggio della genericità):

- Il Linguaggio Ericksoniano.
- I presupposti, Legami linguistici, Trance Word, Comandi nascosti.



## Principali Argomenti Trattati

### Come capire gli altri e se stessi con L'Enneagramma:

- Cenni storici e funzionamento del sistema, le 9 tipologie
- Stress e Riposo. Individuare le tipologie: gestualità prevalente e collegamenti con la PNL.
- Come creare rapport con le varie tipologie.



### Obiettivi e Motivazione:

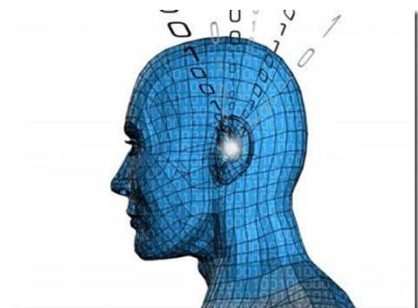
La buona formazione degli obiettivi.  
Ancoraggi.



Trasformare blocchi emotivi limitanti: la linea del tempo.  
Eliminare le decisioni limitanti, attitudine mentale per ottenere risultati.  
Raggiungere l'eccellenza nei rapporti interpersonali.  
La struttura dei Livelli Logici.  
Valori ed obiettivi.  
Schemi di comportamento inconsci (Metaprogrammi).

- Le strette di mano.
- Sleight of Mouth: il modello di riformulazione linguistica (gestione delle obiezioni).
- La tecnica del modellamento (come apprendere l'eccellenza dagli altri).
- Le parti e i Nuclei Profondi del Sé.
- Schemi linguistici e Public Speaking, elementi di Public Speaking: l'arte della retorica, utilizzo delle pause, utilizzo dello sguardo, la posizione, superare il fattore critico.

- Marketing e PNL.
- L'importanza del feedback fenomenologico.
- Mentoring.
- Sponsorship.
- Risolvere conflitti interiori.
- Creare una nuova qualità del Sé e/o trasformare le qualità indesiderate.





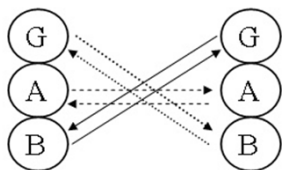
## Principali Argomenti Trattati

### Empowerment e autostima:

- La Leadership assertiva.
- L'assertività.
- La negoziazione assertiva.
- La critica costruttiva.
- Rispondere alle critiche.
- Offrire, chiedere, rifiutare apprezzamenti.
- La gestione del tempo.
- Empowerment e autostima.
- La conduzione di gruppi decisionali e di problem solving.



### L'Analisi Transazionale:



L'analisi transazionale è un metodo di studio della personalità ed una tecnica della comunicazione.

- Gli stati dell'io.
- Le contaminazioni degli stati dell'io.
- Le transazioni, le carezze, i giochi psicologici, le spinte.

### Il Cognitivismo:

Il cognitivismo si basa come evoluzione e radicale diversificazione del comportamentismo; con il cognitivismo, infatti, l'oggetto di studio non è più il comportamento ma ciò che viene prodotto dalla mente.

- La REBT di Albert Ellis.
- I pensieri irrazionali.
- Il modello ABC.
- Il problem solving emotivo.
- Elaborare le emozioni.
- La ristrutturazione

