

CATALOGO



npt
Newpeople Team

Energia per il cambiamento
di persone e aziende

Energia per il cambiamento di persone e aziende

Da più di 10 anni siamo il **punto di riferimento** della consulenza nella gestione delle risorse umane e della formazione, ci prendiamo cura della crescita professionale e manageriale delle persone. Supportiamo con passione le **aziende** e le **organizzazioni** nel loro percorso di crescita, di cambiamento e di sviluppo delle competenze. Siamo un team di consulenti appassionato e competente, che ha maturato esperienze significative nel mondo della formazione e crediamo fermamente che la **formazione** rappresenti per le aziende e per le persone pura **energia performante**.

Ascolto, sartorialità, competenza, proposizione e risoluzione sono le caratteristiche che ci contraddistinguono; **progettiamo** percorsi formativi di **crescita** individuale e di gruppo che creino **valore** per l'azienda e che ne migliorino la performance.

Mediante un efficace tutoring delle attività d'aula progettate ed una puntuale verifica del processo di

apprendimento, monitoriamo le abilità e le conoscenze maturate.

I docenti coinvolti nei progetti formativi hanno un **consolidato background** in realtà aziendali e certificazioni riconosciute a livello internazionale.

Siamo accreditati presso Regione Lombardia e collaboriamo con tutti i principali Fondi Paritetici Interprofessionali; abbiamo quindi accesso alle principali linee di finanziamento messe a disposizione dai fondi pubblici per offrire alle aziende un **servizio personalizzato**, performante e senza esborso.

I nostri servizi

- Analisi dei fabbisogni formativi
- Assessment
- Scouting di finanziamenti
- Individuazione dei trainer e dei coach
- Progettazione ad hoc
- Presentazione piano finanziato
- Monitoraggio delle attività
- Tutoring
- Logistica
- Raccolta dei feedback
- Rendicontazione
- Comunicazione interna
- Analisi dei nuovi trend formativi

www.newpeopleteam.it

Viale Brenta, 29
20139 Milano

 Brenta

Elenco corsi

A AREA DELLE COMPETENZE COMPORTAMENTALI E MANAGERIALI

A/001 - Comunicazione interpersonale e tecniche di ascolto attivo	6
A/002 - Comunicazione assertiva e leadership	7
A/003 - Tecniche di delega costruttiva	8
A/004 - Il coaching in azienda: cos'è e come utilizzarlo	9
A/005 - Sviluppo e stili di leadership	10
A/006 - Intelligenza Emotiva In Azienda	11
A/007 - Change management	12
A/008 - Team Building	13
A/009 - Problem solving e creatività	14
A/010 - Developing cross divisional partnership	15
A/011 - La gestione dello stress	16
A/012 - Influencing skills	17
A/013 - Positivity, proactivity e mindfulness	18
A/014 - Gestione dei conflitti e tecniche di negoziazione	19
A/015 - Team management	20
A/016 - Time management	21
A/017 - Effective meeting planning	22
A/018 - Public speaking	23



Area delle competenze comportamentali e manageriali

A/001 - COMUNICAZIONE INTERPERSONALE E TECNICHE DI ASCOLTO ATTIVO

L'ascolto attivo è quell'efficace tecnica di comunicazione utilizzata nelle relazioni professionali che facilita una chiara e corretta espressione delle proprie emozioni e argomentazioni e che sviluppa la capacità di saper ascoltare e percepire le ragioni ed i sentimenti degli altri.

Il percorso aiuta ad acquisire consapevolezza del proprio stile di comunicazione e ad utilizzarlo in maniera più efficace, aumentando la capacità di essere proattivi, imparando anche a "saper dire di no".

LIVELLO AVANZATO

Obiettivi

- Capire il proprio stile di ascolto e perché sia importante ascoltare prima di parlare.
- Perfezionare la propria capacità di raggiungere gli obiettivi prefissati attraverso la comprensione di sé stessi e degli altri.
- Gestire al meglio episodi relazionali difficili e risolvere eventuali conflitti mediante le tecniche di ascolto attivo.

Target

- Chi desideri comprendere come l'ascolto influenzi il raggiungimento dei propri obiettivi.
- Chi voglia migliorare i rapporti interpersonali in azienda ed imparare a gestire le relazioni difficili.
- Chi voglia migliorare il proprio stile di comunicazione ed il proprio impatto sugli altri.

Contenuti

- Perché ascoltare
- Cosa significa ascoltare
- Le caratteristiche del buon ascoltatore
- I filtri che influenzano il nostro modo di ascoltare
- I diversi livelli di ascolto
- Quali livelli di ascolto attivare
- Le tappe per un ascolto attivo
- Segnali di contatto e messaggi di accoglimento
- Tecniche di rispecchiamento empatico, parafrasi e domande aperte
- Tecniche di conversazione efficace
- L'empatia come strumento di dialogo
- Ascolto attivo e raggiungimento dei risultati
- Ascolto attivo e gestione delle relazioni complesse.

Metodologia didattica

Newpeople Team utilizza metodologie formative in grado di coinvolgere i partecipanti nella sperimentazione attiva di quanto appreso; a momenti teorici si alternano esercitazioni pratiche tramite il sistematico utilizzo di role play, case studies, simulazioni guidate e group discussion che favoriscano l'apprendimento dei nuovi concetti e delle nuove tecniche con una sperimentazione attiva di quanto appreso.

Durata: 16 ore

A/002 - COMUNICAZIONE ASSERTIVA E LEADERSHIP

L'assertività, dal latino "adserere" (dichiarare, sostenere, asserire), è la capacità umana di esprimere in maniera chiara ed efficace le proprie emozioni ed idee, senza calpestare ed offendere gli altri. È quindi il giusto equilibrio tra aggressività e passività e permette di far valere le proprie idee, di raggiungere i propri obiettivi e di esercitare i propri diritti, senza negare quelli degli altri.

Il percorso aiuta a comprendere il ruolo cruciale delle emozioni funzionali al raggiungimento degli obiettivi e di quelle disfunzionali che creano vortici di demotivazione e blocchi nel comportamento costruttivo.

LIVELLO AVANZATO

Obiettivi

- Comprendere le dinamiche del processo di comunicazione interpersonale
- Sviluppare la capacità di ascolto, di feedback e di turn taking
- Sviluppare assertività mediante una chiara definizione dei propri obiettivi
- Sperimentare la gestione delle conversazioni difficili

Target

- Chi voglia migliorare il proprio stile di comunicazione sia verso i clienti (interni e/o esterni) sia verso i colleghi ed i collaboratori.
- Chi voglia acquisire consapevolezza dei propri punti di forza e voglia sfruttarli a proprio vantaggio.
- Chi voglia conoscere meglio i propri limiti e desideri lavorare sulle proprie aree di miglioramento.

Contenuti

- I fondamenti della comunicazione interpersonale
- Che cos'è l'assertività
- Autodiagnosi del proprio stile di comunicazione
- Stili di comunicazione a confronto
- Lo stile assertivo, passivo, manipolativo ed aggressivo
- Test Yakubosky.

Metodologia didattica

Newpeople Team utilizza metodologie formative in grado di coinvolgere i partecipanti nella sperimentazione attiva di quanto appreso; a momenti teorici si alternano esercitazioni pratiche tramite il sistematico utilizzo di role play, case studies, simulazioni guidate e group discussion che favoriscano l'apprendimento dei nuovi concetti e delle nuove tecniche con una sperimentazione attiva di quanto appreso.

Durata: 16 ore

A/003 - TECNICHE DI DELEGA COSTRUTTIVA

La delega è la chiave di successo di ogni manager: consente di ottimizzare i tempi, di coinvolgere e di motivare i propri collaboratori ed infine di sviluppare la loro autonomia e le loro competenze. Ma come fare affidamento sui collaboratori? Fino a che punto è possibile delegare? Come stabilire e rispettare un accordo di delega? Ed in caso di criticità, come ridefinire una delega senza ritirarla e mantenendo allo stesso tempo un rapporto di fiducia?

Il percorso permette di organizzare in maniera più efficace ed efficiente il proprio lavoro, nel rispetto dei vincoli organizzativi e delle risorse a disposizione.

LIVELLO AVANZATO

Obiettivi

- Acquisire consapevolezza sull'uso della delega
- Identificare e comprendere le tappe del processo di delega ed i relativi strumenti a disposizione
- Applicare le 4 fasi della delega: preparare, informare, controllare, valutare
- Come verificare l'efficacia della delega.

Target

- Chi desideri gestire in modo ottimale i propri riporti
- Chi, all'interno di gruppi di lavoro, voglia facilitare la suddivisione delle attività
- Chi necessiti di individuare il potenziale dei propri collaboratori.

Contenuti

- Quando utilizzare la delega
- Analisi del livello di maturità dei collaboratori
- Il processo di delega e le sue fasi
- Analisi del collaboratore: dialogo, controllo, monitoraggio
- Sperimentazione a coppie di colloqui di affidamento
- La verifica della delega.

Metodologia didattica

Newpeople Team utilizza metodologie formative in grado di coinvolgere i partecipanti nella sperimentazione attiva di quanto appreso; a momenti teorici si alternano esercitazioni pratiche tramite il sistematico utilizzo di role play, case studies, simulazioni guidate e group discussion che favoriscano l'apprendimento dei nuovi concetti e delle nuove tecniche con una sperimentazione attiva di quanto appreso.

Durata: 8 ore

A/004 - IL COACHING IN AZIENDA: COS'È E COME UTILIZZARLO

Saper gestire la propria organizzazione di persone è una competenza sempre più importante per il successo aziendale. Sono infatti le persone che fanno raggiungere gli obiettivi e vincere le sfide del business.

Il coaching è un valido supporto per implementare il pieno sviluppo del potenziale dei propri collaboratori migliorando prestazioni ed efficacia del team di lavoro.

Il percorso analizza come l'essere coach del proprio team preveda una piena consapevolezza di sé stessi, la valorizzazione delle potenzialità e delle abilità delle proprie persone, l'identificazione del ruolo che ciascuno può avere all'interno della divisione e come sviluppare le performance individuali.

LIVELLO AVANZATO

Obiettivi

- Acquisire modalità e strumenti per un'efficace azione di coaching verso i collaboratori
- Aumentare la consapevolezza del proprio ruolo
- Comprendere le fasi principali del processo di coaching
- Migliorare la comunicazione e le relazioni con i propri collaboratori

Target

Chiunque abbia riporti diretti e voglia ottimizzare le performance del team

Contenuti

- Il coaching come strumento di crescita personale e dei collaboratori
- Casi di coaching: studio e confronto tra vari modelli di riferimento
- Vantaggi del coaching e dell'ascolto attivo
- Essere coach del proprio team: valorizzare differenze e ruoli e potenziare le peculiarità personali dei collaboratori
- Gli strumenti del coaching
- Coinvolgere per motivare e per orientare al cambiamento
- Colloqui di coaching individuali e di coppia professionali per la ricerca della condivisione sulle aree di miglioramento
- Dopo il coaching: come mantenere una comunicazione motivante con i collaboratori

Metodologia didattica

Newpeople Team utilizza metodologie formative in grado di coinvolgere i partecipanti nella sperimentazione attiva di quanto appreso; a momenti teorici si alternano esercitazioni pratiche tramite il sistematico utilizzo di role play, case studies, simulazioni guidate e group discussion che favoriscano l'apprendimento dei nuovi concetti e delle nuove tecniche con una sperimentazione attiva di quanto appreso.

Durata: 8 ore

A/005 - SVILUPPO E STILI DI LEADERSHIP

Il leader efficace dispone di capacità intellettuali, ha consapevolezza di sé, sa gestire le proprie emozioni, comprende i sentimenti degli altri, cura le relazioni interpersonali ma soprattutto crea “risonanza”, riesce cioè a orientare le emozioni del gruppo in senso positivo, facendo emergere il meglio di ciascuno e permettendo al gruppo di muoversi all’unisono mediante la sua energia ed il suo entusiasmo. Ma leader si nasce o si diventa?

Il percorso analizza le capacità manageriali richieste per la gestione del team, offre un’analisi della leadership relazionale intesa come sintesi tra leadership emotiva e leadership situazionale e fornisce gli strumenti per affinare il proprio stile di leadership per adattarlo al contesto aziendale.

Obiettivi

- Identificare le capacità manageriali necessarie alla gestione di un team
- Conoscere i vari tipi di leadership
- Costruire un’immagine di sé realistica e positiva
- Scegliere il proprio stile di comportamento
- Acquisire consapevolezza di sé e della propria leadership
- Verificare l’efficacia della leadership scelta
- Aumentare il controllo di sé e sviluppare le proprie capacità di giudizio.

Target

- Chi voglia gestire i propri collaboratori come leader riconosciuto dal team
- Chi desideri rafforzare la propria leadership imparando a comunicare correttamente con i propri riporti
- Chi voglia stimolare ed emozionare il proprio team per raggiungere gli obiettivi aziendali.

Contenuti

- La leadership come capacità relazionale e di comunicazione
- Le dimensioni della leadership
- La consapevolezza di sé
- La gestione delle relazioni interpersonali
- I 6 stili di leadership
- Punti di forza e di debolezza personali
- Piano di sviluppo personale: motivare, responsabilizzare, “limitare”, valorizzare.

Metodologia didattica

Newpeople Team utilizza metodologie formative in grado di coinvolgere i partecipanti nella sperimentazione attiva di quanto appreso; a momenti teorici si alternano esercitazioni pratiche tramite il sistematico utilizzo di role play, case studies, simulazioni guidate e group discussion che favoriscano l’apprendimento dei nuovi concetti e delle nuove tecniche con una sperimentazione attiva di quanto appreso.

Durata: 16 ore

A/006 - INTELLIGENZA EMOTIVA IN AZIENDA

Manifestare emozioni è da sempre considerato segno di debolezza. In azienda le emozioni sono rifiutate e rifuggite come una minaccia al successo ed al profitto. Ma qualcosa sta cambiando: i più recenti studi basati sulle neuroscienze hanno dimostrato che l'intelligenza emotiva ha un'influenza del 55% sulla performance di un individuo.

Il percorso spiega in che modo le emozioni determinino i nostri comportamenti molto più della parte razionale della nostra mente; partendo dalla consapevolezza delle proprie emozioni analizza le metodologie più moderne per imparare a gestirle in maniera intelligente. Mediante la somministrazione di assessment e la successiva realizzazione di report, si lavorerà sui singoli individui e sul team per definire quali competenze vengano maggiormente utilizzate e quali debbano essere sviluppate o modificate.

Obiettivi

- Comprendere l'importanza delle emozioni e come utilizzarle in maniera corretta
- Saper riconoscere le proprie emozioni
- Utilizzare le emozioni come fattore scatenante di nuove idee
- Riconoscere l'importanza dell'intelligenza emotiva in azienda

Target

- Chi voglia accrescere la propria produttività
- Chi desideri innovare in azienda
- Chi voglia aumentare la consapevolezza delle proprie emozioni
- Chi desideri migliorare la gestione delle proprie emozioni nelle relazioni aziendali

Contenuti

- L'influenza del proprio comportamento sugli altri
- Impegno, iniziativa ed ottimismo
- Strumenti per migliorare le relazioni in azienda
- La diversità come leva per la condivisione
- Intelligenza emotiva del gruppo
- Intelligenza emotiva nel gestire i conflitti
- Strumenti per incrementare la collaborazione

Metodologia didattica

Newpeople Team utilizza metodologie formative in grado di coinvolgere i partecipanti nella sperimentazione attiva di quanto appreso; a momenti teorici si alternano esercitazioni pratiche tramite il sistematico utilizzo di role play, case studies, simulazioni guidate e group discussion che favoriscano l'apprendimento dei nuovi concetti e delle nuove tecniche con una sperimentazione attiva di quanto appreso.

Durata: 16 ore

A/007 - CHANGE MANAGEMENT

Il raggiungimento dei benefici pianificati spesso richiede cambiamenti nelle modalità di lavoro dell'organizzazione.

Le organizzazioni ed i singoli individui reagiscono al cambiamento in molti modi diversi. La resistenza al cambiamento è un fenomeno naturale e gestire il cambiamento in modo controllato è la chiave di volta per il successo.

Questo percorso vuole fornire un modello vincente di gestione del cambiamento per allineare il proprio comportamento agli obiettivi che il cambiamento stesso si propone.

Obiettivi

- Riconoscere i diversi tipi di cambiamento
- Capire ed affrontare le reazioni di fronte al cambiamento
- Controllare le proprie reazioni di fronte al cambiamento

Target

- Tutti coloro che si trovino nelle condizioni di voler generare – gestire – realizzare il cambiamento

Contenuti

- Definizione e cause del cambiamento
- Le reazioni al cambiamento
- Piano di gestione del cambiamento
- Analisi degli errori più comuni in fase di cambiamento
- La creazione di una vision
- La formula del cambiamento
- La gestione e l'utilizzo delle emozioni negative nel processo di cambiamento
- La gestione e l'utilizzo delle emozioni positive nel processo di cambiamento
- Pensieri funzionali e disfunzionali: la mindfulness

Metodologia didattica

Newpeople Team utilizza metodologie formative in grado di coinvolgere i partecipanti nella sperimentazione attiva di quanto appreso; a momenti teorici si alternano esercitazioni pratiche tramite il sistematico utilizzo di role play, case studies, simulazioni guidate e group discussion che favoriscano l'apprendimento dei nuovi concetti e delle nuove tecniche con una sperimentazione attiva di quanto appreso.

Durata: 8 ore

A/008 - TEAM BUILDING

Il lavoro di gruppo ha una efficacia straordinaria in termini di produttività e gratificazione. Costruire e mantenere nel tempo gruppi di successo è una sfida importante da cogliere e da perseguire. Il percorso vuole fornire gli strumenti per trasformare un gruppo di collaboratori in un team di lavoro ad alta performance, analizzare le dinamiche relazionali all'interno di un team e gli strumenti utili ad orientarle verso il raggiungimento degli obiettivi ed infine sperimentare i metodi e gli strumenti per incrementare la produttività e l'efficacia delle riunioni di lavoro.

Obiettivi

- Analizzare il modello di efficacia del team
- Partecipare ad un'attività pratica comune per rendere coeso il gruppo di lavoro affrontando assieme diverse situazioni e dinamiche
- Debriefing: come aumentare la performance del team

Target

- Tutti coloro che facciano parte di un team di lavoro, o come team player o come team leader

Contenuti

- La creazione del team
- Perché lavorare in team
- Diverse tipologie di team in azienda: funzionale, interfunzionale, di progetto, aziendale
- Ripartizione dei ruoli
- Definizione degli obiettivi di team e come facilitarne la condivisione
- Lavorare in team: pianificazione e organizzazione delle attività
- Tecniche per la generazione di idee: brainstorming, tool dei tre criteri, tecnica dei sei cappelli per pensare
- Le dinamiche interpersonali all'interno del team
- La riunione come strumento di lavoro in team

Metodologia didattica

Newpeople Team utilizza metodologie formative in grado di coinvolgere i partecipanti nella sperimentazione attiva di quanto appreso; a momenti teorici si alternano esercitazioni pratiche tramite il sistematico utilizzo di role play, case studies, simulazioni guidate e group discussion che favoriscano l'apprendimento dei nuovi concetti e delle nuove tecniche con una sperimentazione attiva di quanto appreso.

Durata: 8 ore

A/009 - PROBLEM SOLVING E CREATIVITÀ

Il processo di soluzione di un problema ha una struttura ricorrente che parte dalla consapevolezza di un ostacolo (problem finding), passa per la definizione della difficoltà o del bisogno come qualcosa che si può risolvere (problem setting), consente l'attivazione di un meccanismo di cambiamento che porta ad una o più soluzioni (problem solving), alla scelta della soluzione più adatta (decision making), più efficace o meno costosa e termina con l'applicazione delle decisioni prese (decision taking) facendole diventare un comportamento abituale che realizza il cambiamento desiderato.

Risolvere un problema significa in ogni caso scoprire le leve di cambiamento e metterle in atto. Il percorso aiuta a ragionare in maniera propositiva e creativa, dando gli strumenti utili all'analisi del problema a partire dai suoi effetti per arrivare alle sue cause e agevolando la generazione di un set di soluzioni efficaci.

Obiettivi

- Allenare le proprie capacità analitiche
- Stimolare la propria creatività e quella degli altri
- Saper prendere l'iniziativa di fronte ad un problema
- Sviluppare la capacità di proporre soluzioni sapendole comunicare nel modo corretto.

Target

- Tutti coloro che si trovino a gestire processi e situazioni complesse e abbiano la necessità di acquisire una metodologia efficace per analizzare i problemi ed identificare le soluzioni più idonee.

Contenuti

- L'individuazione del problema
- Il riconoscimento di un problema e la sua delimitazione
Dal problema agli obiettivi
- L'analisi delle cause
- La risoluzione del problema
- Ciclo di Deming - PDCA
- Brainstorming
- SWOT analisi
- Diagramma di Gantt
- Tecniche reticolari

Metodologia didattica

Newpeople Team utilizza metodologie formative in grado di coinvolgere i partecipanti nella sperimentazione attiva di quanto appreso; a momenti teorici si alternano esercitazioni pratiche tramite il sistematico utilizzo di role play, case studies, simulazioni guidate e group discussion che favoriscano l'apprendimento dei nuovi concetti e delle nuove tecniche con una sperimentazione attiva di quanto appreso.

Durata: 16 ore

A/010 - DEVELOPING CROSS DIVISIONAL PARTNERSHIP

Molto spesso le divisioni aziendali manifestano difficoltà a comunicare tra loro e ad avere obiettivi comuni e condivisi. Sviluppare ed attivare relazioni positive con altri team di lavoro, creando con loro delle vere e proprie partnership, mediante una comunicazione interna sinergica, genera valore per i singoli e per l'intera organizzazione. Il percorso mira ad offrire una serie di tecniche e di strumenti utili alla comunicazione interdivisionale.

Obiettivi

- Rafforzare l'identità aziendale
- Saper sviluppare relazioni interdivisionali forti
- Attivare il principio dell'eco-management.

Target

- Tutti coloro che lavorino all'interno di team ma che non abbiano sviluppato delle partnership con le altre divisioni e che vogliano creare nuove ed efficaci relazioni con esse.

Contenuti

- La definizione d'azienda: strategia e cultura
- Allineamento tra strategia e cultura
- Dal pensiero individuale al pensiero sociale
- Il coraggio, la fiducia e la responsabilità in azienda
- Gioco manageriale di squadra: Sign Lines
- La tecnica dell'attenzione
- Interdipendenza al compito ed al destino.

Metodologia didattica

Newpeople Team utilizza metodologie formative in grado di coinvolgere i partecipanti nella sperimentazione attiva di quanto appreso; a momenti teorici si alternano esercitazioni pratiche tramite il sistematico utilizzo di role play, case studies, simulazioni guidate e group discussion che favoriscano l'apprendimento dei nuovi concetti e delle nuove tecniche con una sperimentazione attiva di quanto appreso.

Durata: 16 ore

A/011 - LA GESTIONE DELLO STRESS

Impegni di lavoro, relazioni difficili, contrattempi e imprevisti da gestire, problemi da fronteggiare, incertezze e scadenze, poco tempo. Sono situazioni che incidono sulla qualità della vita e sul benessere psico-fisico. E' necessario imparare a conoscere e riconoscere lo stress, che cosa rappresenti esattamente, quando diventi tossico, come funzioni e cosa metta in moto interiormente e fisiologicamente.

Acquisire consapevolezza dello stress non basta. Il percorso formativo, attraverso tecniche di gestione delle emozioni negative e strumenti teorici e pratici per combattere l'ansia e la tensione con efficacia, mira a gestire lo stress e a non subirlo.

Obiettivi

- Prendere consapevolezza dell'esistenza dello stress
- Conoscere i meccanismi dello stress e individuarne le cause
- Stabilire priorità per combattere la tensione e l'ansia
- Saper utilizzare le tecniche e gli strumenti a disposizione per limitare lo stress
- Apprendere metodi per affrontare le tensioni lavorative.

Target

- Tutti coloro che desiderino acquisire consapevolezza delle proprie emozioni e si trovino frequentemente in situazioni con elevato carico di pressione.

Contenuti

- Che cos'è lo stress. Stress tonico e stress tossico.
- Quali fattori generano stress e saper riconoscere i propri campanelli di allarme
- Delineare la propria strategia di gestione dello stress e stabilire perché a volte non funziona
- Tecniche di rilassamento intellettuale, fisico ed emotivo
- Come gestire le situazioni difficili e le emozioni difficili
- Gestire gli impegni in base alle priorità aziendali e personali
- Gestire in maniera ottimale il tempo per ridurre drasticamente lo stress
- Delineare un piano di azione antistress
- Metterlo in pratica con esempi concreti.

Metodologia didattica

Newpeople Team utilizza metodologie formative in grado di coinvolgere i partecipanti nella sperimentazione attiva di quanto appreso; a momenti teorici si alternano esercitazioni pratiche tramite il sistematico utilizzo di role play, case studies, simulazioni guidate e group discussion che favoriscano l'apprendimento dei nuovi concetti e delle nuove tecniche con una sperimentazione attiva di quanto appreso.

Durata: 16 ore

A/012 - INFLUENCING SKILLS

Nelle attuali organizzazioni, le capacità individuali e di team tese a governare e guidare le situazioni ed i contesti diversi diventano sempre più importanti e vincenti.

Il percorso, mediante tecniche di engagement degli interlocutori, mira a rafforzare lo sviluppo di tali capacità di confronto in logica attiva e di difesa utilizzando le più diffuse strategie di persuasione e negoziali.

Obiettivi

- Aumentare la capacità di analisi delle azioni e delle affermazioni delle controparti
- Aumentare la propria flessibilità e reattività negoziale
Esercitare influenza nelle decisioni
- Definire obiettivi chiari e perseguibili
- Individuare i tentativi di manipolazione e di pressione
- Gestire la pressione e le negoziazioni multilaterali.

Target

- Tutti coloro che vogliono esercitare influenza nelle decisioni e si trovino ad operare spesso in situazioni decisionali e negoziali multilaterali anche ad elevato tasso di pressione.

Contenuti

- La persuasione: principi, meccanismi e tecniche
- Retorica, dialettica ed azione
- La comunicazione relazionale: principi, mappe di riferimento, modalità di ricezione e trasmissione del messaggio
- Il processo negoziale
- Tattiche negoziali
- La leadership situazionale
- La gestione del potere.

Metodologia didattica

Newpeople Team utilizza metodologie formative in grado di coinvolgere i partecipanti nella sperimentazione attiva di quanto appreso; a momenti teorici si alternano esercitazioni pratiche tramite il sistematico utilizzo di role play, case studies, simulazioni guidate e group discussion che favoriscano l'apprendimento dei nuovi concetti e delle nuove tecniche con una sperimentazione attiva di quanto appreso.

Durata: 16 ore

A/013 - POSITIVITY, PROACTIVITY E MINDFULNESS

Tre temi forti ed estremamente attuali per le organizzazioni moderne. L'approccio positivo alle situazioni è la base per stimolare la creatività e per affrontare proattivamente il cambiamento. Il percorso formativo, attraverso la sperimentazione e le esercitazioni pratiche, affronta questi importanti temi per favorire l'approccio positivo e proattivo alle situazioni, la soluzione creativa dei problemi e svilupparne consapevolezza.

Obiettivi

- Creare positività utilizzando emozioni energizzanti
- Utilizzare la positività per generare nuove idee
- Gestire il lato oscuro delle emozioni
- Stimolare la propria e l'altrui creatività
- Sviluppare la capacità di proporre soluzioni
- Sviluppare la concentrazione mentale e l'abilità nel creare nuove idee.

Target

- Tutti coloro che vogliono esercitare influenza nelle decisioni e si trovino ad operare spesso in situazioni decisionali e negoziali multilaterali anche ad elevato tasso di pressione.

Contenuti

- Il potere delle emozioni
- Emozione e cognizione
- Intelligenza multipla ed intelligenza emotiva
- Pensare positivo: il potere della positività
- Gli energizzanti della positività
- I tre livelli della positività: visiva, verbale e scritta
- La relazione tra positività e creatività
- Dalla positività alla proattività
- Proattività versus reattività
- Mindfulness
- Mindful Attention Awareness Scale.

Metodologia didattica

Newpeople Team utilizza metodologie formative in grado di coinvolgere i partecipanti nella sperimentazione attiva di quanto appreso; a momenti teorici si alternano esercitazioni pratiche tramite il sistematico utilizzo di role play, case studies, simulazioni guidate e group discussion che favoriscano l'apprendimento dei nuovi concetti e delle nuove tecniche con una sperimentazione attiva di quanto appreso.

Durata: 16 ore

A/014 - GESTIONE DEI CONFLITTI E TECNICHE DI NEGOZIAZIONE

La negoziazione è omnicomprensiva ed interessa tutti in azienda. Si negozia con collaboratori, responsabili, stakeholders, colleghi e clienti. Tutte le negoziazioni hanno elementi comuni ed una volta acquisite le competenze necessarie questi ne facilitano la loro gestione.

Il percorso analizza le principali dinamiche di conflitto e del proprio stile per la loro gestione ed attraverso metodi e tecniche specifiche aiuta ad acquisire ulteriori capacità negoziali per affrontare con sempre maggiore consapevolezza le dinamiche interpersonali.

Obiettivi

- Conoscere le principali dinamiche del conflitto
- Utilizzare tecniche per impostare efficaci strategie di negoziazione sulla base dei propri obiettivi
- Consapevolezza, valorizzazione e miglioramento del proprio stile negoziale
- Comprendere le fasi principali del processo di negoziazione
- Riconoscere lo stile negoziale della controparte e adattare il proprio al contesto

Target

- Tutti coloro che abitualmente negoziano in ambito lavorativo e per cui la negoziazione è una competenza fondamentale per il raggiungimento degli obiettivi di business.

Contenuti

- La gestione dei conflitti
- I fondamentali della negoziazione
- Negoziazione competitiva versus negoziazione collaborativa
- La negoziazione per la risoluzione dei conflitti
Stili negoziali
- Tipologie negoziali: stile conflittuale, stile collaborativo e stile rituale
- La negoziazione come processo relazionale e comportamentale
- Le concessioni

Metodologia didattica

Newpeople Team utilizza metodologie formative in grado di coinvolgere i partecipanti nella sperimentazione attiva di quanto appreso; a momenti teorici si alternano esercitazioni pratiche tramite il sistematico utilizzo di role play, case studies, simulazioni guidate e group discussion che favoriscano l'apprendimento dei nuovi concetti e delle nuove tecniche con una sperimentazione attiva di quanto appreso.

Durata: 16 ore

A/015 - TEAM MANAGEMENT

Essere responsabile di un gruppo di lavoro significa innanzitutto avere consapevolezza delle proprie dinamiche comportamentali e relazionali, dei propri punti di forza e di debolezza caratteriali. Interagire in maniera efficiente con i riporti necessita di abilità per capire appieno le caratteristiche delle persone con cui si lavora ed adottare comportamenti comunicativi e relazionali adatti per ottimizzare il rendimento e la motivazione del team stesso.

Obiettivi

- Diventare leader efficaci e motivanti utilizzando al meglio le proprie caratteristiche e potenzialità
- Diventare un punto di riferimento manageriale nella creazione e nel mantenimento di un clima motivante
- Sfruttare al meglio le proprie caratteristiche e doti personali nella gestione del team

Target

- Tutti i manager che desiderino affinare il proprio stile di leadership ed acquisire la capacità di guidare e motivare le proprie persone in situazioni di pressione e di cambiamento aziendale.

Contenuti

- Il sistema MBTI ed i 16 tipi junghiani
- Posizionamento dei partecipanti sulla mappa MBTI
- Analisi del proprio tipo, il proprio contributo al team e dello stile di leadership caratteristico del tipo
Aree di forza e aree da riequilibrare
- Qual è il tipo del mio team di collaboratori?
- Focus su stile di comunicazione, gestione della conflittualità, presa delle decisioni, gestione del cambiamento per un rendimento ottimale del team
Far lavorare il team riequilibrando le differenze
- Come far collaborare ogni riporto al massimo delle sue capacità e possibilità.

Metodologia didattica

Newpeople Team utilizza metodologie formative in grado di coinvolgere i partecipanti nella sperimentazione attiva di quanto appreso; a momenti teorici si alternano esercitazioni pratiche tramite il sistematico utilizzo di role play, case studies, simulazioni guidate e group discussion che favoriscano l'apprendimento dei nuovi concetti e delle nuove tecniche con una sperimentazione attiva di quanto appreso.

Durata: 16 ore

A/016 - TIME MANAGEMENT

Sempre di corsa, sempre in affanno, sempre multitasking. E' questo il sentimento che accompagna spesso l'attività lavorativa; la tecnologia ha inoltre amplificato la quantità di informazione da gestire e tutto è diventato urgente e prioritario.

La gestione del tempo è sempre più una competenza fondamentale essendo per definizione limitato. Il percorso analizza le tecniche fondamentali per impostare e definire le attività quotidiane dando ad ognuna una giusta priorità ed un corretto livello di importanza. Con esercitazioni pratiche si affronteranno casi concreti per imparare ad ottimizzare una risorsa a disposizione di tutti e per definizione scarsa.

Obiettivi

- Controllo ed utilizzo del tempo
- Aumentare la propria efficienza operativa
Focus sugli obiettivi e sulle attività importanti
- Miglioramento dei risultati ottimizzando il rapporto tempo/lavoro
- Utilizzare la delega ed il controllo per aumentare le proprie attività
- Imparare a gestire correttamente i nuovi strumenti forniti dalla tecnologia.

Target

- Tutte le persone alle prese con attività senza tempo standard di esecuzione.

Contenuti

- Il tempo come risorsa strategica e limitata
- L'identificazione e la gestione delle priorità
- Differenziare tra urgenza ed importanza delle priorità
- Gestione del tempo e delega
- Delega e pianificazione: responsabilizzare, comunicare, gestire proattivamente il tempo, istruire e controllare
Modelli di pianificazione
- Gli strumenti della pianificazione: agenda, schemi di lavoro ed organizzazione delle attività
Gli strumenti tecnologici per la gestione del tempo
- Riconoscere i ladri di tempo e gestione degli imprevisti
- Il metodo GETTING THINKS DONE®
-

Metodologia didattica

Newpeople Team utilizza metodologie formative in grado di coinvolgere i partecipanti nella sperimentazione attiva di quanto appreso; a momenti teorici si alternano esercitazioni pratiche tramite il sistematico utilizzo di role play, case studies, simulazioni guidate e group discussion che favoriscano l'apprendimento dei nuovi concetti e delle nuove tecniche con una sperimentazione attiva di quanto appreso.

Durata: 16 ore

A/017 - EFFECTIVE MEETING PLANNING

La riunione è uno straordinario strumento aziendale per lo scambio di informazioni, per decidere azioni e risolvere problemi e per responsabilizzare su determinate attività.

Tuttavia implica un grande investimento di risorse: tempo e persone coinvolte. Per rendere profittevole una riunione è necessario pianificarla attentamente e seguire un vero e proprio percorso che passa dalla sua preparazione, dall'apertura, lo svolgimento, la conclusione ed infine la gestione del dopo riunione.

Il percorso formativo ha questo obiettivo: scremare le riunioni inutili ed ottimizzare i risultati da raggiungere.

Obiettivi

- Organizzare e gestire riunioni aziendali efficaci
- Ottimizzare l'investimento di tempo in riunioni per renderle produttive
- Creare un clima costruttivo e partecipativo tra i partecipanti.

Target

- Chi a vario titolo debba organizzare riunioni aziendali efficaci.

Contenuti

- Rischi ed errori da evitare nella gestione delle riunioni
- La definizione degli obiettivi e la scelta dei partecipanti
- I vantaggi e gli svantaggi di una riunione: quando evitarla
- Preparazione di una riunione e condivisione dell'ordine del giorno
- Le diverse tipologie di riunione
- Riunioni tradizionali e riunioni online
- I diversi ruoli all'interno di una riunione: relatore, coordinatore, partecipante, osservatore
- La gestione del tempo: discussioni, interventi ed eventuali conflitti
- Il prosieguo nel dopo riunione.

Metodologia didattica

Newpeople Team utilizza metodologie formative in grado di coinvolgere i partecipanti nella sperimentazione attiva di quanto appreso; a momenti teorici si alternano esercitazioni pratiche tramite il sistematico utilizzo di role play, case studies, simulazioni guidate e group discussion che favoriscano l'apprendimento dei nuovi concetti e delle nuove tecniche con una sperimentazione attiva di quanto appreso.

Durata: 8 ore

A/018 - PUBLIC SPEAKING

Parlare in pubblico, comunicare efficacemente durante una riunione, essere a proprio agio davanti a colleghi, clienti, forza vendita ed altre platee sono abilità indispensabili nel lavoro di tutti i giorni.

Il percorso analizza come creare presentazioni ben strutturate ed articolate, come gestire al meglio le varie fasi della presentazione ed il rapporto con la platea, come controllare l'ansia o la paura di parlare in pubblico e come affrontare eventuali situazioni critiche.

Obiettivi

- Acquisire e migliorare le tecniche per preparare, costruire e presentare un discorso coinvolgente
- Condurre una presentazione carismatica
- Acquisire padronanza del linguaggio del corpo
- Sviluppare una relazione emotiva con la platea
- Gestire le situazioni critiche e delicate.

Target

- Chiunque debba effettuare delle presentazioni in pubblico sia di fronte a una platea sia di fronte a piccoli gruppi di lavoro.

Contenuti

- L'arte oratoria
- La consapevolezza delle proprie capacità comunicative
- Principi fondamentali della comunicazione efficace
- La regola ABC (accuratezza, brevità, chiarezza)
- La pianificazione di una presentazione
- La preparazione di una presentazione
- La comunicazione non verbale: corpo, voce e gestualità come strumenti di veicolazione di contenuti
- Il coinvolgimento della platea
- Il controllo dell'ansia da prestazione
- La gestione delle obiezioni
- La gestione delle domande
- Riflessioni finali sul proprio stile di comunicazione.

Metodologia didattica

Newpeople Team utilizza metodologie formative in grado di coinvolgere i partecipanti nella sperimentazione attiva di quanto appreso; a momenti teorici si alternano esercitazioni pratiche tramite il sistematico utilizzo di role play, case studies, simulazioni guidate e group discussion che favoriscano l'apprendimento dei nuovi concetti e delle nuove tecniche con una sperimentazione attiva di quanto appreso.

Durata: 16 ore

A/019 - AUTORITRATTO RELAZIONALE

L'autoritratto relazionale ha lo scopo di costruire nuove relazioni in azienda capendo anche come sfruttarle da un punto di vista lavorativo confrontandosi con i colleghi per comprendere meglio le proprie e le altrui capacità ed abilità.

Obiettivi

- Rafforzare le relazioni interpersonali
- Saper accettare e comprendere le proprie capacità
- Riuscire a cooperare meglio con gli altri
- Accrescere il senso di appartenenza.

Target

- Esclusivamente coppie di persone appartenenti a team diversi della stessa azienda per rafforzare le relazioni ed il senso di appartenenza.

Contenuti

- La pratica dell'autoritratto relazionale
- Sessioni individuali di autoritratto guidato
- Esercizi relazionali in coppia
- Criteri di percezione e scelta delle opere
- Contemplazione, selezione e applicazione dei criteri
- Esposizione del lavoro e delle immagini.

Metodologia didattica

Newpeople Team utilizza metodologie formative in grado di coinvolgere i partecipanti nella sperimentazione attiva di quanto appreso; a momenti teorici si alternano esercitazioni pratiche tramite il sistematico utilizzo di role play, case studies, simulazioni guidate e group discussion che favoriscano l'apprendimento dei nuovi concetti e delle nuove tecniche con una sperimentazione attiva di quanto appreso.

Durata

1 giornata full time

Newpeople Team Srl

Viale Brenta, 29
20139 Milano

T +39 02 8312791

F +39 02 57400006

W www.newpeopleteam.it



Business Management e Training Dept.

training@newpeopleteam.it

Cardioprotezione – BLSD Dept.

blsd@newpeopleteam.it

Forma.temp e Politiche Attive Dept.

info@newpeopleteam.it

