

CALENDARIO TRAINING INTERAZIENDALI

2026

ESSERE LEADER: DALLA VISIONE AL RISULTATO

Dedicato a Manager, Responsabili e Team Leader

Verona

Venerdì 10 Aprile – Martedì 5 Maggio – Venerdì 29 Maggio – Lunedì 22 Giugno

Dalle ore 9.00 alle ore 17.30

PROBLEM SOLVING.

ANALIZZARE I PROBLEMI E PRENDERE DECISIONI

Verona

Giovedì 12 Novembre – Martedì 15 Dicembre

Dalle ore 9.00 alle ore 17.30

PUBLIC SPEAKING.

PREPARARE INTERVENTI COINVOLGERE E CONVINCERE

Verona

Giovedì 22 Ottobre – Venerdì 23 Ottobre

Dalle ore 9.00 alle ore 17.30

ESSERE LEADER:

dalla visione al risultato



Dedicato a Manager, Responsabili e Team Leader

VERONA – HOTEL SACCARDI Via Ciro Ferrari, 8 37066 Caselle di Sommacampagna Verona

Venerdì 10 Aprile– Martedì 5 Maggio– Venerdì 29 Maggio– Lunedì 22 Giugno

Dalle ore 9.00 alle ore 17.30

- **Un modello di leadership** per l'orientamento delle proprie azioni in funzione della crescita professionale dei propri collaboratori.
- **Essere leader Ruolo – Responsabilità – Caratteristiche – Comportamenti**
- Il linguaggio del Leader: sviluppare assertività e acquisire capacità di sintesi, chiarezza e incisività.
- **L'ascolto come strumento per la gestione empatica degli scambi** con i propri collaboratori tra comprensione, motivazione e sprono.
- **Indurre proattività e propositività nei collaboratori**
- Motivare i collaboratori a raggiungere gli obiettivi: **il colloquio di assegnazione degli obiettivi.**
- La valutazione dei collaboratori; **il colloquio di sviluppo.**
- Lodare consapevolmente: **il colloquio di lode**
- Quando necessario, saper biasimare e indurre cambiamento: **il colloquio di biasimo.**
- I principi della delega efficace: **il colloquio di delega.**
- Rendere più efficiente e più efficace la propria attività con una accorta **gestione del tempo**

Quota individuale di partecipazione: Euro 1.800,00 + IVA

Per l'adesione di due persone è previsto uno sconto del 10% per ciascuna persona.

Per l'adesione di tre o più persone è previsto uno sconto del 15% per ciascuna persona



PROBLEM SOLVING

VERONA – HOTEL SACCARDI Via Ciro Ferrari, 8 37066 Caselle di Sommacampagna Verona

Giovedì 12 Novembre – Martedì 15 Dicembre

Dalle ore 9.00 alle ore 17.30

- **Rendersi consapevoli delle strategie che adottiamo nell'analisi dei problemi** e saper distinguere le più efficaci.
- **Sviluppare proattività** e saper cogliere le opportunità che il problema talvolta porta con sé.
- **Le “leggi nefaste” che riducono la lucidità** di analisi degli elementi del problema. **Gli atteggiamenti mentali che favoriscono la rapidità** e l'efficacia del processo decisionale.
- **Sviluppare la creatività propria e del team.** Analizzare i problemi e ricercare le soluzioni sapendo uscire dagli schemi e dalle abitudini. Gli strumenti e le tecniche che consentono di allargare l'orizzonte delle opzioni possibili.
- **Semplificare: saper scorgere nella complessità dei problemi gli elementi chiave** sui quali conviene realmente concentrarsi.
- **Le fasi del processo decisionale:** saper disegnare un panorama al tempo stesso esaustivo ed essenziale delle dimensioni e delle implicazioni del problema, saper valutare vantaggi e svantaggi delle varie linee d'azione.
- **L'analisi della funzione e del valore.** La valutazione dei rischi connessi alla decisione.
- **Le decisioni da prendere in team: come comunicare, far fluire le informazioni e interagire** con gli altri per analizzare i problemi e prendere la decisione più efficace.
- **Saper analizzare con metodi oggettivi cause e motivi dei risultati mancati.**

Quota individuale di partecipazione: Euro 900,00 + IVA

Per l'adesione di due persone è previsto uno sconto del 10% per ciascuna persona.

Per l'adesione di tre o più persone è previsto uno sconto del 15% per ciascuna persona

PUBLIC SPEAKING

VERONA – HOTEL SACCARDI Via Ciro Ferrari, 8 37066 Caselle di Sommacampagna Verona

Giovedì 22 Ottobre – Venerdì 23 Ottobre

Dalle ore 9.00 alle ore 17.30

CONTENUTI DEL TRAINING:

- **Come preparare i propri interventi:** la struttura di una relazione, di una presentazione, di un discorso.
- **Acquisire maggiore sicurezza personale**, dominare l'emotività, sviluppare positività e capacità di persuasione.
- **Essere in grado di ottenere e mantenere un elevato grado di attenzione** attraverso una comunicazione brillante e coinvolgente.
- **La preparazione e la gestione dei materiali**, per sé ed eventualmente per i partecipanti.
- **Il primo contatto:** come influire positivamente e generare empatia fin dai primi istanti di contatto con la platea.
- **Il linguaggio verbale, paraverbale e del corpo;** congruenza e incongruenza del linguaggio.
- **Comunicare assertivamente in pubblico.** Il linguaggio autorevole senza scadere in atteggiamenti aggressivi o remissivi.
- **L'osservazione e il controllo delle reazioni dell'uditorio.**
- **Come "vendere" l'idea oggetto della presentazione**, dare importanza agli argomenti ed ai comportamenti proposti in modo che gli interlocutori si sentano motivati ad agire nella direzione voluta.
- **Come diventare uno stimolatore di idee e contributi costruttivi.**
- **Come acquisire chiarezza, precisione e positività nel linguaggio.**
- **Come distinguere l'essenziale dall'accessorio** e acquisire capacità di sintesi.
- **La gestione positiva delle domande e delle obiezioni** degli ascoltatori: saper gestire qualsiasi situazione con equilibrio e positività, senza essere vittima di tensioni emotive, anche di fronte ad atteggiamenti provocatori.
- **Saper concludere nei tempi previsti** chiarendo « chi ci si attende che faccia che cosa ed entro quando».

Quota individuale di partecipazione: Euro 900,00 + IVA

Per l'adesione di due persone è previsto uno sconto del 10% per ciascuna persona.

Per l'adesione di tre o più persone è previsto uno sconto del 15% per ciascuna persona