

# PROGRAMMA DEL CORSO DI COACHING E TECNICHE DI VENDITA

## SETTORE SCIENTIFICO

SECS-P/08

## CFU

10

## DESCRIZIONE

/\*\*/ 1. INTRODUZIONE ALLA PNL: LA COMUNICAZIONE 2. IL MODELLAMENTO DELL'ECCELLENZA: DA UTENTI A PROGRAMMATORI 3. I PRESUPPOSTI DELLA PNL 4. LE CARATTERISTICHE DELLA COMUNICAZIONE 5. LE MILESTONE E L'EVOLUZIONE DELLA NEUROLINGUISTICA: DAL CASO GAGE AL "CASO" RIZZOLATTI 6. I PROCESSI DI PENSIERO DEL CERVELLO. SEMPRE E COMUNQUE ESEMPIO DI PERFEZIONE? 7. L'AUTOMATISMO NELLA COMUNICAZIONE: IL MUSHIN NO SHIN E LE TRAPPOLE DEL COGNITIVO AUTOMATICO 8. I PROCESSI DI PENSIERO DELLA SCIMMIA NUDA: INTRODUZIONE AI MICRO-SEGNALI NON VERBALI 9. I MICRO-SEGNALI 10. L'ACUITA' SENSORIALE NELLA CALIBRAZIONE DEI TRE LIVELLI DELLA COMUNICAZIONE 11. I SISTEMI RAPPRESENTAZIONALI 12. I SEGNALI DI ACCESSO OCULARI 13. LIVELLI DI EMPATIA: DALLA FORMA AL CONTENUTO 14. PADRONANZA DEL "LINGUAGGIO PRECISO" E METALINGUAGGIO: COSI' DIVENTA POSSIBILE IL RICALCO PERFETTO DELLE MAPPE MENTALI ALTRUI 15. I SEGRETI, I LIMITI E LA STREPITOSA FORZA CREATIVA DEL LINGUAGGIO 16. DAL PENSIERO PROFONDO AL LINGUAGGIO SUPERFICIALE: L'IO CONSAPEVOLE E I TRE MECCANISMI TRAFORMAZIONALI UNIVERSALI 17. LE DEGENERAZIONI DEL LINGUAGGIO E I RELATIVI RIMEDI, RESI POSSIBILI DA UN UTILIZZO IMPECCABILE DEL METAMODELLO 18. OPERATORI MODALI, CANCELLAZIONI E DOMANDE ANTIDOTO 19. LE DEFORMAZIONI E IL MONDO DELLA PERSUASIONE 20. GLI ASPETTI IMPLICITI DEL LINGUAGGIO E LE CONVINZIONI 21. DALL'ESTRAZIONE DELLE CREDENZE ALL'IMPORTANZA DEI VALORI 22. DAI CRITERI DI SODDISFAZIONE AI PROCESSI DI PERCEZIONE INTERNA 23. INTRODUZIONE ALLA MENTALITÀ VINCENTE 24. VITTORIA E SCONFITTA NEL MINDSET 25. IL CANVAS DELLA SCONFITTA 26. IN MEDIO STAT VIRTUS: VERSO IL CANVAS VINCENTE 27. AUTOMATIZZAZIONE DELLE FUNZIONI, VIDEO DOMANDE E ROADMAP 28. LA MATRICE A 4 DEL VINCERE/PERDERE 29. LA SCONFITTA VINCENTE 30. IL CANVAS DELLA SCONFITTA VINCENTE 31. IL CANVAS DELLA MENTALITÀ VINCENTE 2 32. INTRODUZIONE AL DIGITAL BUSINESS MINDSET 33. LE COMPONENTI ESSENZIALI DEL DBM 34. LE ALTRE COMPONENTI DEL DBM 35. LE 6 CONVINZIONI ERRATE NEMICHE DEL SUCCESSO ONLINE 36. I 7 ELEMENTI DECISIVI PER UN PERCORSO DI MARKETING EFFICACE 37. IL MINDSET VINCENTE NEL MONDO DEI SOCIAL 38. THE FACEBOOK FUNNEL 39. IL LATO OSCURO DEL DIGITAL MINDSET 40. INFO-STRESS: SINTOMI E CURA. COME CAMBIARE IL TUO MINDSET 41. INTRODUZIONE ALLE STRATEGIE DI GESTIONE DELL'AULA 42. LE RISORSE DI CUI AVVALERSI IN AULA 43. UN'ESPERIENZA FORMATIVA UNICA E IRREPETIBILE 44. INDICATORI COMPORTAMENTALI NELLE FASI DEL PUBLIC SPEAKING 45. LA PNL NEL MODELLO SAGDA 46. PERFETTA SINTONIA CON L'AULA 47. L'APPROCCIO SISTEMICO ALLA FORMAZIONE 48. LE TRE DIVERSE FIGURE PROFESSIONALI DELLO PSICOLOGO, DEL COACH E DEL COUNSELOR 49. IL CONCETTO DI BENESSERE MENTALE ED I POSSIBILI ERRORI DI UN COACH 50. DIVENTARE PROFESSIONISTI DEL COACHING 51. PIONIERI E CAPISALDI DEL COACHING 52. IL COACH: CHI È, COSA FA E COME DEVE FARLO 53. I MODELLI DI MINDSET 54. OBIETTIVO SUCCESSO 55. LABORATORIO DI COACHING: SPUNTI DI OSSERVAZIONE 56. UNA SESSIONE DI BUSINESS COACHING 57. UNA SESSIONE DI LIFE COACHING 58. UNA SESSIONE DI SPORT COACHING