



PERCORSI DIGITALI

Formazione e soluzioni
per le aziende

stafftraining.
SOLUZIONI PER LA FORMAZIONE



STAFF TRAINING

La formazione proposta da Staff Training non è un "catalogo" ma bensì un laboratorio, dove contenuti e modalità formative si possono fondere, per creare percorsi su misura. Ai discenti, ai quali offriamo tutte le nostre competenze, diamo l'opportunità di partecipare a esperienze formative dedicate e personalizzate.

I nostri formatori sono coach di grande esperienza e professionalità, pronti ad integrare i contenuti con i percorsi di coaching individuale.

La nostra formazione viaggia al fianco delle esigenze del cliente ed è per questo che offriamo l'opportunità di viverla in formato digitale, con le più moderne tecnologie di webinar!

Anche in momenti di emergenza la **formazione** rappresenta una **risorsa** per affrontare la nuova sfida di cambiamento che il mercato ci impone.

Staff Training è il partner in grado di **supportare l'azienda** in nuovi percorsi di formazione, con le modalità tecnologiche richieste dai Fondi, continuando a sfruttare a pieno la **possibilità di finanziamento**.

Fondimpresa, Fondo For.Te, Fondir, Fondirigenti, Fon.Ar.Com, FonTer sono pronti anche in questo momento ad accogliere nuovi progetti.



The Inner Game®_Trainer Paola Maria Uslenghi



L'**Inner Game (il gioco interiore)** è stato ideato da **Timothy Gallwey**, padre del Coaching moderno negli anni 70 e diffuso in tutto il mondo del business e dello sport.

Grandi leader, manager e atleti professionisti affermano che, per raggiungere il successo e alte prestazioni, combattono continuamente contro i loro nemici interiori. Il gioco interiore, infatti, è sempre lo stesso, indipendentemente dall'attività esterna in cui ci stiamo impegnando. Esserne consapevoli e saperlo gestire è ciò che determina il successo o il fallimento.

L'Inner Game è uno strumento utile **per liberare l'espressione del proprio potenziale verso obiettivi eccellenti** in ambito professionale, dando modo alle persone di imparare a uscire dagli schemi convenzionali per esprimere al massimo il potenziale in ogni situazione e attività.

ARGOMENTI:

- Introduzione al Coaching The Inner Game School di Tim Gallwey
- The Inner Game: Cos'è il gioco interiore
- Come ridurre le interferenze per aumentare le potenzialità
- Scoprire il Self uno e il Self due e le conversazioni interne
- La formula della performance performante
- Introduzione alla Mobility
- Attivare la propria Mobility
- Definizione del Focus e variabili
- Prestazioni, competenze, apprendimento e soddisfazione
- Esempi aziendali Esercitazioni, verifiche e uso combinato di tutte le abilità

I segreti del Webinar e delle Video Call_Trainer Paola Maria Uslenghi



Siamo tutti on line e la comunicazione avviene principalmente in remoto, diventa perciò importante e utile incrementare i propri tool per scoprire e decifrare con facilità il vero feedback dei miei interlocutori e ottenere dei fantastici risultati.

ARGOMENTI:

- Siamo tutti in cornice: esserci, limitazioni e nuove possibilità
- Linee guida per esserci davvero
- Pillole di comunicazione efficace
- I segreti della comunicazione analogica
- Leggere il feedback analogico e i suoi simboli

Tecniche di coaching per la professione_Trainer Paola Maria Uslenghi



Il coaching e la sua filosofia stanno entrando in modo decisivo nella vita professionale di ciascuno. I padri fondatori T. Gallwey e Winthmore sono la fonte d'ispirazione per dare una nuova spinta alla quotidianità aziendale con i clienti interni ed esterni. Il coaching aiuta a definire obiettivi misurabili personali e di team e a migliorare la relazione tra colleghi e stakeholder.

ARGOMENTI:

- Cos'è il coaching
- Le sue radici e spunti di attuazione
- Il processo virtuoso del coaching
- La relazione fondante e i pilastri
- Definizione dell'obiettivo
- La valutazione dell'obiettivo e del percorso
- Consapevolezza e responsabilità
- Piano d'azione personalizzato
- Strategie per raggiungerlo
- Definire alleati e oppositori
- Il colloquio di coaching esempi e simulazioni
- Tipologie di coaching in azienda e non solo

"Soft Skills in Action" Attivare in sé stessi e il team: consapevolezza, resilienza, leadership diffusa_Trainer Paola Maria Uslenghi



Il progetto formativo Soft Skill in Action ha finalità di management education e development con lo scopo di attivare il potenziamento e l'ampliamento delle competenze di ruolo per lo sviluppo personale e aziendale con una particolare attenzione alle soft skill riguardanti l'attivazione delle potenzialità e della consapevolezza, la resilienza verso l'obiettivo e la gestione delle interferenze, l'orientamento al cliente interno ed esterno.

ARGOMENTI:

- Consapevolezza e gioco interiore
- Allenare le potenzialità e diminuire gli ostacoli
- Imparare a fissare gli obiettivi, raggiungere e mantenere i risultati
- Tracce di comunicazione emotiva
- Transposing e mappa dell'empatia: progettare il feedback
- Ascolto generativo, feedback e feedforward
- Resilienza: l'arte di superare e perseverare
- Riconoscere e gestire il tasto dolente per negoziare meglio
- Stili di leadership diffusa
- Il mio piano d'azione

La riunione efficace: regole di base_Trainer Paola Maria Uslenghi



Gli strumenti per padroneggiare la comunicazione, la collaborazione e la produttività della riunione post Covid per interagire efficacemente e condurre con padronanza un meeting.

ARGOMENTI:

- Principi di negoziazione e gestione del conflitto
- Riunioni in presenza: regole e tool
- Riunioni in remoto: nuove strategie e strumenti per facilitare l'integrazione
- Presentazioni efficaci: dritte per un power point illuminante
- Tecniche di presentazione e public speaking
- Interagire efficacemente con il proprio team

Essere SMART Manager_Trainer Paolo Ragazzi



Si pone come strumento di supporto per i Responsabili nell'affrontare in ottica vincente questo particolare momento. Saper gestire in modo efficace un team di lavoro a distanza prevede un radicale cambio delle modalità di comunicazione, organizzazione e gestione delle risorse. Il corso si pone come obiettivo di aiutare i partecipanti a condurre i propri team mantenendo alti gli standard di efficienza.

ARGOMENTI:

- Come incidere sul nostro comportamento per renderlo più efficace. Il potere del feedback
- Conoscere il proprio stile agile per gestire efficacemente la relazione.
Saper definire e assegnare gli obiettivi a distanza.
- Il processo di delega in modalità smart. La gestione del colloquio di feedback.

BE Smart, WORK Smart_Trainer Paolo Ragazzi



Aiuta ad affrontare la NUOVA situazione per aumentare l'efficienza e la produttività personale, sostenere il business e vivere con consapevolezza il cambiamento. Prendersi cura del benessere psico-fisico

ARGOMENTI:

- La postazione, l'ergonomia e le regole base per organizzare al meglio le attività, gli strumenti.
- La gestione del tempo e delle priorità, la concentrazione e il contenimento delle distrazioni.
- L'equilibrio psicofisico, consigli pratici per la gestione emotiva dell'emergenza.

Il Conflitto come opportunità - Trainer Paolo Ragazzi

Gestire il conflitto significa prendere consapevolezza della posizione divergente del nostro interlocutore e sostenere il proprio punto di vista, con la consapevolezza che si potrà giungere insieme all'individuazione di una soluzione che soddisfi entrambe le posizioni arricchendole reciprocamente.

Le competenze emotive: so riconoscere le emozioni e gestirle? - Trainer Paolo Ragazzi

Le emozioni sono una parte integrante e imprescindibile del nostro agire quotidiano, che condizionano e influenzano in modo significativo. L'obiettivo di questo incontro formativo consiste nel saper riconoscere le proprie emozioni per poterle governare esprimendole al meglio.

Comunicare per ottenere un risultato - Trainer Paolo Ragazzi

La condivisione degli obiettivi presentati ai collaboratori, come l'approvazione dei progetti che proponiamo, dipende in gran parte dalla capacità di comunicare efficacemente il nostro pensiero influenzando sulla presa di decisione di chi ci ascolta.

Il Mentore e il valore dell'esperienza - Trainer Paolo Ragazzi

Per le attuali organizzazioni un elemento critico di successo è il trasferimento e condivisione di know-how e valori aziendali tra professionisti con un'elevata anzianità di servizio e risorse da poco inserite in azienda.

Il feedback: la responsabilità del manager, l'opportunità del collaboratore - Trainer Paolo Ragazzi

La consapevolezza di ciascuno di noi si sviluppa anche attraverso la conoscenza del punto di vista dell'altro; non sempre ci rendiamo conto dell'effetto del nostro comportamento, delle nostre azioni e di come veniamo percepiti nel contesto esterno.

La followership: concorrere attivamente alla realizzazione dei risultati - Trainer Paolo Ragazzi

I follower giocano un ruolo significativo per il successo dell'organizzazione, essi infatti sono molto più che dei semplici seguaci della visione e dei valori del leader dal momento che partecipano alla creazione di questa visione e di questi valori. Saper individuare all'interno del team i diversi profili dei follower ed utilizzare la giusta modalità di relazione diviene un elemento critico di successo per la realizzazione dei nostri obiettivi.

Essere formatore: saper presidiare il processo di apprendimento - Trainer Paolo Ragazzi

Ciascuno di noi in qualità di formatore è al contempo attore del processo e strumento di apprendimento didattico. Riflettere dunque sulle competenze comportamentali necessarie per svolgere al meglio l'attività di Trainer e sugli strumenti specifici per individuare i reali bisogni formativi all'interno dell'organizzazione è necessario per progettare correttamente un percorso di apprendimento.

La risoluzione dei problemi attraverso il pensiero creativo - Trainer Paolo Ragazzi

Saper individuare il problema, individuarne le cause principali, analizzare gli elementi che ne determinano la dimensione è sicuramente un orientamento apprezzabile e indice di managerialità tuttavia non è sufficiente:

Il problema oltre ad essere individuato va risolto. Per generare ipotesi di soluzione dobbiamo fare appello ad una zona del nostro cervello e ad una tipologia di pensiero che spesso risultano sopite o poco utilizzate.

La gestione dello stress - Trainer Paolo Ragazzi

Lo stress fa emergere da ogni nostra fibra quel potenziale che in situazioni di routine risulta inespresso. Saperlo affrontare e accogliere diviene una chiave di successo per chi si confronta costantemente con nuove sfide.

La gestione efficace del tempo - Trainer Paolo Ragazzi

Il tempo è una risorsa limitata e dunque preziosa, non lo si può produrre ma si può imparare a gestirlo efficacemente.

Lavorare per obiettivi - Trainer Paolo Ragazzi

L'attività che gestiamo spesso risulta frenetica e caratterizzata da tratti di urgenza. Le nostre giornate finiscono con l'essere dedicate molte volte alle emergenze facendoci perdere di vista il vero focus del nostro ruolo. Lavorare per obiettivi indirizza correttamente la nostra attività verso la strategia aziendale e ci permette di sviluppare al meglio le nostre competenze.

Il processo di delega - Trainer Paolo Ragazzi

La delega è lo strumento principe attraverso cui il manager sviluppa le competenze del proprio collaboratore, aumenta il know-how all'interno dell'organizzazione e ottiene uno spazio qualitativo per focalizzarsi maggiormente sulle responsabilità del proprio ruolo; solo attraverso la delega possiamo inoltre attivare una corretta modalità di valutazione della performance.

Empowerment: riaccendere la Motivazione - Trainer Paola Maria Uslenghi

Il potere della metodologia del Self Empowerment del prof Brusciaglioni permette di riaccendere la motivazione e la responsabilità del proprio ruolo operativo in azienda

La negoziazione generativa - Trainer Paola Maria Uslenghi

Il corso attiverà la consapevolezza e le competenze per promuovere la negoziazione generativa

L'obiettivo è quello di raggiungere il massimo vantaggio reciproco e la ricerca di un valore aggiuntivo per entrambi le parti.

Comunicazione telefonica e in chat con il cliente - Trainer Paola Maria Uslenghi

La comunicazione con il cliente e l'orientamento a cliente sono cambiate a causa dei nuovi scenari che si stanno prospettando nel secondo semestre 2020.

Attivare e incrementare nuove strategie di comunicazione e orientamento al cliente possono aumentare la possibilità di fidelizzazione e l'aumento del portafoglio clienti

Essere leader di se stesso e del proprio team - Trainer Paola Maria Uslenghi

Oggi una competenza decisiva per ottenere risultati e business efficaci e duraturi risiede nella capacità di portare se e gli altri verso nuovi traguardi connessi con la realtà presente. L'approccio della Teoria U di Otto Scharmer e del Design Thinking ci permettono di spingere se stessi e il team verso un nuovo modello di leadership



INFO E CONTATTI

stafftraining.
SOLUZIONI PER LA FORMAZIONE

STAFF Training s.r.l.

Sede legale: Via Boccaccio, 27, 20123 Milano

Sede operativa: Via Parigi 38 Porto Mantovano (MN)

Tel. 0376.1620182 - cel.338.9091824

formazione@stafftraining.it

www.stafftraining.it

www.staff.it

