

CATALOGO FORMATIVO 2022

CREATIVITA'

Soft Skills	Abstract Corso : Alzi la mano chi si sente creativo. Voi con la mano abbassata cosa pensate? Credete di poter diventare creativi. Beh, va detto che molte persone sono convinte che o si è creativi oppure non lo si diventerà mai. Non è così. Certo Steve Jobs, Elon Musk, Thomas Edison possiedono anche un patrimonio genetico tutto particolare... questo corso non vi garantirà di diventare come loro. Ma vi fornirà le informazioni chiave per comprendere come stimolare il processo creativo. Non tutto è come sembra. Se vi affidano un progetto e vi danno carta bianca, come vi sentite? Bene vero? Venite ad ascoltare il nostro podcast e scoprirete che le cose non stanno così.			
	N° EPISODIO	TITOLO EPISODIO	DURATA	ABSTRACT AUDIO
	1	Creativi si diventa	15	La <i>Creatività</i> è al primo posto tra le competenze più richieste su LinkedIn. Ma la creatività si può insegnare? Molti pensano di no, ma si sbagliano.
	2	Chi sono i veri creativi?	15	Quali tratti accumulano i geni, i creativi? Qual è il segreto? Steve Jobs, Thomas Edison. ma anche scrittori e pittori. Andiamo alla scoperta.
	3	Prova la tua creatività	14	Una prima tecnica per andare "dentro le cose". Prova a metterti alla prova e verificare quanto tu sia creativo. Poco o tanto non importa.
	4	Sgombra la tua mente per creare	15	Una mente rilassata troverà sempre migliori idee di una stressata. Cerchiamo di rilassarci per così da raccogliere più stimoli.
	5	Non solo genio. Bisogna crederci.	15	L'energia creativa fa volare, ma da sola non basta. La perseveranza, la resilienza permettono al genio di ottenere i risultati sperati.
	6	Le difficoltà che stimolano le idee.	15	La creatività rende di più se messa in difficoltà. Volete provare. Scrivete con noi un sonetto due volte e scoprirete la differenza.
	7	Comprendere il pensiero creativo.	14	Un po' di sistemazione teoria alle tante correnti sulla creatività e innovazione. La differenza tra creatività e innovazione.
8	Tecniche per migliorarsi.	14	Tecniche innovative per stimolare il pensiero out of the box. Il metodo scamper e l'alternanza tra gli emisferi del cervello. Riflessioni finali.	

TRAPPOLE - DECISION MAKING

Soft Skills	Abstract Corso: Quante decisioni prendete? Un'infinità, direi. Ogni minuto della vostra giornata noi decidiamo qualcosa. Come mi vesto? Che cosa mangio per colazione, quale strada prendere per andare in ufficio? Noi non ci accorgiamo neppure di star decidendo, ci sembra tutto normale. Noi andiamo veloci, il nostro cervello elabora rapido. Ma quando si corre troppo, si perdono informazioni essenziali. Qui nascono le trappole del processo decisionale. Quando diamo un giudizio sulle persone, quando scegliamo un candidato politico, quando continuiamo nelle nostre cattive abitudini alimentari. Emozioni, parole ingannevoli, effetto squadra sono solo alcune delle trappole del processo decisionale che ascolterete negli episodi di questa serie.			
	N° EPISODIO	TITOLO EPISODIO	DURATA	ABSTRACT AUDIO
	1	Se corri veloce perdi i dettagli.	13	Decidiamo centinaia di volte al giorno. Lo facciamo senza accorgerci. Usiamo scorciatoie. Non sempre la strada breve ci porta a destinazione.
	2	Avere ragione è meglio!	14	Amori e gelosie, quando il cervello vuole avere ragione ad ogni costo. Il Bias di conferma: quando il cervello preferisce la comfort zone.
	3	L'uomo senza emozioni.	15	Perché fumi se sai che ti fa male? Perché mi piace. Quando le risposte a domande razionali diventano emotive. Non si decide senza emozioni.
	4	Quando le parole fanno effetto.	12	Quando le parole innocenti vogliono celare altri significati. Alla scoperta del Framing Effect ed dei suoi effetti devastanti nel mondo del business.
	5	Due errori ricorrenti.	11	Quando una persona ci piace pensiamo che sia brava in tutto. Oppure se giochiamo d'azzardo pensiamo che vinceremo o recupereremo.
6	Il gruppo. Pensa con la tua testa.	17	Quanto è difficile opporsi ad un gruppo unito e compatto? Sapete che il primo che fa una quotazione vi influenza? Riflessioni finali.	

FEEDBACK

Soft Skills	Abstract Corso: Quando si parla di sviluppo personale e professionale non si puo' non parlare di feedback. In effetti ognuno di noi accresce le proprie capacità e corregge i propri errori se dispone delle informazioni necessarie per apportare i correttivi. Il feedback serve appunto a questo: fornire le informazioni necessarie agli altri , per conoscere l'effetto delle proprie azioni. Feedback is a gift. Un bene prezioso che, come tale, deve essere confezionato secondo alcune regole , ben precise. Lo sanno bene certi ricercatori che hanno addirittura studiato la relazione che passa tra il modo con cui ci diciamo le cose e la durata del matrimonio. Venite a curiosare da noi.			
	N° EPISODIO	TITOLO EPISODIO	DURATA	ABSTRACT AUDIO
	1	Feedback is a gift. Regalare e ricevere.	8	Tutti ne parlano, tutti lo danno ma ben pochi lo fanno in modo giusto. Feedback is a gift si dice. E' un dono. Istruzioni per l'uso.
	2	Credere negli altri per farli crescere	8	Il feedback è uno strumento potente. Se dato correttamente puo' trasformare le persone. Il collega che misuro' l'intelligenza agli studenti.
	3	Feedback negativo: forte e pericoloso.	9	Il feedback negativo serve? Si. Ma porta con se molti rischi che è bene conoscere. Va maneggiato con cure per evitare rischi.
	4	Vita di coppia e feedback	9	L'esperimento Gottman. Comprendere il futuro della relazione di coppia analizzando come si comunica tra noi. Il feedback e la fiducia reciproca.
	5	Le multe date con il sorriso	9	Il poliziotto che dava le multe con il sorriso. Un caso unico per riflettere come anche le cose spiacevoli possano essere comunicate bene.
	6	Trappole del feedback mal dato.	11	Gli errori che commettiamo quando diamo un feedback. I giudizi morali e i cattivi messaggi che inquinano il messaggio principale.
	7	Istruzioni per l'uso	8	Aspetti tecnici attorno al feedback. Come darlo e come evitare reazioni emotive che inquinino il suo effetto. Suggerimenti per renderlo efficace.
8	Conclusioni. Che cosa ci siamo detti.	7	Un episodio di chiusura per fare il punto sui temi trattati in questa serie. Per dare feedback utili alla crescita degli altri.	

FONDAMENTI DI VENDITA

Soft Skills	Abstract Corso: Vendere. Un prodotto, un servizio. Vendere perché siamo stressati dai numeri, vendere perché questo è quanto siamo chiamati a fare. Noi però non commerciamo prodotti, noi rispondiamo a delle esigenze di un cliente. Perdiamo troppo tempo a concentrarci su cosa vogliamo vendere e troppo poco sul perché qualcuno dovrebbe acquistare. Una serie podcast che va dritta al punto. Ascoltiamo gli altri per capire i loro bisogno, colleghiamo le richieste del cliente con i servizi che possiamo offrire e non viceversa. Se siete stressati lo si avvertirà. Diamoci un metodo.			
	N° EPISODIO	TITOLO EPISODIO	DURATA	ABSTRACT AUDIO
	0	Partiamo da qui. I fondamentali.	5	. Non pensate di sapere tutto. Come essere professionali e di successo senza cadere negli stereotipi? Cosa ci rende un "buon commerciale"?
	1	Trovare la giusta chiave di lettura	8	Cosa passa nella mente del cliente cha abbiamo di fronte? Diffidenza, paura. Impariamo a trovare la giusta chiave di lettura.
	2	Posse domande e saper ascoltare.	7	Scopriamo un mondo di informazioni che preoccupano in cliente Quando il venditore si dimentica del cliente: l'importanza di un processo di vendita strutturato.
	3	Dai bisogni alla motivazione.	6	Cosa stimola la motivazione all'acquisto? Come indurre il cliente ad acquistare? Call to action: perché il cliente compera da noi e non da altri.
	4	Gli ostacoli che frenano la decisione.	8	Cosa fa cambiare idea al cliente? Perché non compera? Come aiutare il nostro cliente a fare la scelta giusta e a scegliere il nostro prodotto.
	5	Si cerca un prodotto o una soluzione?	8	Cosa vuole esattamente il cliente? Perché é interessato a un certo prodotto? Cerca solo un "prodotto" o cerca una soluzione ad un problema?
	6	La scelta migliore e le testimonianze.	5	Barriere motivazionali, case study: l'esempio di Amazon.
7	Io non ho bisogno di regole.	7	Il metodo è la vostra soluzione. Scopriamo come e perché. I commerciali sono spesso accusati di poco rispetto del metodo. Vedimone i rischi.	

DIGITALI SI DIVENTA

Sviluppo Personale	Abstract Corso: Giada ha un problema. Sta scoprendo quanto il mondo stia accelerando. Come fare per seguire il ritmo del cambiamento? Insomma le cose cambiano da decenni. Perché dovremmo preoccuparci proprio oggi? Di ragioni ce ne sono eccome. Un percorso, quasi sceneggiato, tra tecnologia, leggende, storie di ieri e di domani. Che portano tutte alla stessa conclusione. Dobbiamo ricominciare ad apprendere, anche se sono passati tanti anni dalla fine dei nostri studi. Già perché il nostro valore come professionisti si misura in base all'aggiornamento delle nostre competenze. Chi andrebbe a farsi operare da un valido professionista che utilizza tecnologia di 40 anni fa? Lo stesso discorso vale per noi ed il nostro futuro.			
	N° EPISODIO	TITOLO EPISODIO	DURATA	ABSTRACT AUDIO
	1	La dimensione dei grandi numeri	8	Viviamo in un mondo in cui i numeri crescono vorticosamente. Sbagliare è facile. Quell'errore che la Pepsi certo non scorda.
	2	La grande accelerazione	8	La grande accelerazione digitale del XXI secolo, l'anno dello scatto in avanti. Quell'anno in cui il mondo digitale ha aumentato le frequenze.
	3	Leggenda degli scacchi	8	Il bramino che invento' gli scacchi non volle che qualche chicco di grano come ricompensa. O forse no... Una storia intrigante.
	4	Tecnologia e adattabilità umana	8	Epilogo della leggenda degli scacchi. Ma se la digitalizzazione accelera cosa succede a noi umani? Un grafico ci spiega che non si torna più indietro
	5	Le leggi dell'accelerazione	8	Le leggi che moltiplicano la crescita del mondo digitale: I numeri esponenziali non sono solo percezioni. 3 famose leggi ci spiegano perché.
	6	Se non ci si adatta alla tecnologia	8	Quando l'azienda non si adatta alla tecnologia, il destino è segnato. Una pellicola fotografica, un negozio di videocassette e un telefono. Il crac.
	7	Mondo del lavoro e automazione	8	Se pensi di essere unico ed indispensabile, dimenticalo. Se credi che le macchine distruggeranno il mondo del lavoro, ti sbagli.
	8	Cambiare dando valore alle cose	8	Cambiare non è facile, se diamo un valore sbagliato alle cose. Il cambiamento è bello, se spetta agli altri. Noi preferiamo rimanere dove siamo.
	9	Topi e labirinti. Cambiamento inevitabile	8	Il cambiamento è inevitabile. Ma perché dovrei cambiare? Le cose andavano bene così, torneranno come prima. Un classico delle letterature managerale.
10	Il manager che guardava al passato	8	Il manager di successo che guardava al passato. Giusto una volta, giusto per sempre. Vero. Ma se il mondo nel frattempo cambia, come facciamo?	
11	La manager che non aveva paura di sbagliare	8	La manager che non aveva paura di sbagliare e che ascoltava i clienti. Empatia: domanda, osserva, ascolta.	

CHIEDIMI SE SONO FELICE - WELL BEING

Sviluppo Personale	Abstract Corso: Ho vinto alla lotteria. Sarò felice e sistemato a vita. Ho avuto un brutto incidente e sono menomato. La mia vita è distrutta. Non potrò mai essere felice. Partiamo proprio da qui. La scienza ha dimostrato che gli stereotipi sulla felicità sono prevalentemente dei pregiudizi. Denaro, matrimonio e figli, non tutto funziona come sembra. E allora facciamo un salto a vedere cosa conti davvero per noi. Il benessere su cosa si poggia? Su noi stessi, sulle nostre relazioni sui nostri successi. Ognuno spende più energie su uno di questi pilastri. Ma attenzione a non puntare tutto su un solo cavallo vincente.			
	N° EPISODIO	TITOLO EPISODIO	DURATA	ABSTRACT AUDIO
	1	Il paradosso dorato della felicità.	8	Perché le nazioni più evolute economicamente non riescono a migliorare le statistiche sul benessere. Il caso allarmante delle università americane.
	2	Solo gli esseri umani immaginano il futuro.	8	Noi esseri umani abbiamo un dono unico, saper immaginare. Ma questo dono ci gioca brutti scherzi su cosa generi la felicità.
	3	Amore, divorzio e felicità.	8	Le mamme ci dicono che trovare un partner e sposarci è alla base della ricetta della felicità. Sarà vero? Cosa dice la scienza.
	4	Figli e Denaro. Cosa ci dice la scienza?	8	I figli sono la mia vita e mi danno una gioia immensa. Avere figli è importante ma assorbono molto. E vincere alla lotteria? Ci cambia la vita?
	5	Equilibrio delle energie personali .	8	Un triangolo con tre vertici chiamati: Io, Noi ed Esso. Nel XXI secolo e soprattutto dopo la pandemia è essenziale trovare un equilibrio.
	6	Un esercizio in due parti come fossimo in aula.	8	Iniziamo l'analisi del triangolo dal vertice IO. Questo podcast è una puntata quasi sperimentale. Il podcast interattivo.
	7	Modelli, Valori, punti di forza.	8	Seconda parte su questa sperimentazione podcast. Completiamo il nostro profilo e percorso di vita con i punti di forza, i modelli ed i valori.
	8	Alla radice delle relazioni solide.	8	Le relazioni fanno parte del vertice NOI. Scopriamo come costruire ponti di empatia ci può aiutare. Il concetto di sicurezza psicologica.
9	Tempo per buttare a mare le inquietudini	8	La meditazione è sembrata a lungo tempo una pratica lontana dal mondo del business. Invece si rivela un utile riequilibratore.	
10	Il bilanciamento vita e lavoro	8	Il rischio di farsi travolgere dall'ambiente se questo è tossico. Cerchiamo di verificare come bilanciare vita e lavoro. Come per sopravvivere a distanza.	

CATALOGO FORMATIVO 2022

NON PICCOLE DONNE - DIVERSITY

Sviluppo Personale	Abstract Corso: Storie di donne per le donne. Partiamo dal romanzo-film della Alcott che ha segnato generazioni e generazioni di ragazze. Rileggiamolo in modo non convenzionale. Poi spostiamoci sugli stereotipi femminili legati a barbie e all'icona della donna anni 50. Poi parliamo di comunicazione al femminile con tre episodi dedicati alla comunicazione non verbale femminile: le braccia, i piedi, il sorriso. Tutto trasmette.			
	N° EPISODIO	TITOLO EPISODIO	DURATA	ABSTRACT AUDIO
	1	Bambine e Giocattoli	14	Cominciamo da Barbie. Dove nasce il mito di Barbie, la prima bambola adulta, per bambine? Perché una vita è stata rovinata per My Little Pony?
	2	Non verbale: Senza Parole 1	16	Un viaggio in 3 tappe per esplorare piccoli e grandi atteggiamenti che comunicano qualcosa. Con gli occhi, le mani e anche i piedi.
	3	Non Verbale: Senza Parole 2	16	Continua il viaggio nell'universo della comunicazione femminile. Piccoli gesti su cui riflettere.
	4	Non Verbale: Senza Parole 3	16	Ultima tappa del nostro viaggio nell'universo dei gesti inconsci e per cercare delle spiegazioni negli atteggiamenti attorno a noi.
	5	Stare in gioco ed avere stima di sé	14	Quali sono gli atteggiamenti che dobbiamo cambiare per favorire la parità di genere? Scopriamolo insieme approfondendo l'argomento dal punto di vista femminile.
	6	Non Piccole Donne	15	Dove inizia lo stereotipo femminile? Rileggiamo il romanzo-film della Alcott che ha segnato generazioni di ragazze e rileggiamolo in modo non convenzionale

IO SONO LEGGENDA - STORYTELLING MANAGERIALE

Sviluppo Personale	Abstract Corso: Storie manageriali ma non solo. Tanti episodi conosciuti e meno noti per ripercorrere le teorie della leadership. Non è una serie riservata ai manager, tutt'altro. Nei buoni e nei cattivi esempi, ci sono spunti per il miglioramento di tutti. Chi era quel colonnello che influenzò le sorti della battaglia di Gettysburg? Quanti errori si compiono a Caporetto? Si può parlare di leadership insegnando a propria figlia ad andare in bicicletta? Sì, senz'altro. Lo storytelling è oggi lo strumento più efficace per trasferire messaggi per la crescita individuale. Io sono leggenda, una storia per lavorare su se stessi e migliorare.			
	N° EPISODIO	TITOLO EPISODIO	DURATA	ABSTRACT AUDIO
	1	L'insegnante di College a Gettysburg	14	Un leader non si definisce dai gradi ma dalla capacità di parlare alle persone ed influenzare gli eventi. Sei un leader se le persone ti seguono e credono in te.
	2	Obiettivi troppo Smart: la Ford Pinto	14	Ford Pinto: una storia simbolo di come il metro di giudizio delle persone possa essere alterato se si stabiliscono obiettivi ed aspettative irrealistici.
	3	Obiettivi ai raggi X: Lego Robot	16	Sono gli obiettivi difficili a migliorare la performance? Andiamo a scoprire se soltanto la sfida sia l'elemento che permette di saltare più in alto.
	4	Non chiamate Superman	15	Lo sviluppo dei collaboratori. Uno dei termini più ripetuti ma anche più sottovalutati nel mondo manageriale. Oggi ne parleremo senza ipocrisie.
	5	Lezioni di Ciclismo 1	12	Gaia, 5 anni, impara ad andare in bicicletta. Andiamo a scoprire le quattro fasi dell'apprendimento e dell'empowerment.
	6	Lezioni di Ciclismo 2:	15	Dopo aver visto le diverse fasi dello sviluppo, vediamo quali stili di leadership vanno utilizzati per sostenere lo sviluppo dei collaboratori.
7	Orrori Manageriali, Cadorna a Caporetto	15	La storia non perdona gli sconfitti, ancor meno dimentica chi si sottrae alle proprie responsabilità. Un generale la peggiore sconfitta dell'esercito italiano.	