

FORMAZIONE VIRTUALE





FORMAZIONE VIRTUALE

Un'aula di formazione virtuale è una simulazione in tempo reale di un ambiente di apprendimento. Qui i partecipanti sono completamente immersi e comunicano perfettamente con il trainer e tra di loro, proprio come farebbero nella vita reale.

Durante una sessione di Virtual training si farà ampio uso di:

- Confronti e riflessioni (di gruppo ed in sottogruppi)
- Lavagna e Slides interattive
- Esercitazioni individuali e di gruppo
- Video e materiale multipercettivo
- Divisione in sottogruppi (attraverso le stanze virtuali)
- Condivisione di materiale extra sulle tematiche condivise

Di seguito i diversi tipi di corsi

GROWTH MINDSET

Lo sviluppo di un “Growth Mindset” spiega perché non sono solo le nostre capacità e i nostri talenti a portarci il successo, ma il modo in cui affrontiamo i nostri obiettivi. Le mentalità si riferiscono alle credenze che manteniamo, sia che pensiamo che le nostre abilità siano fissate nella pietra (Fixed Mindset) o aperte allo sviluppo (Growth Mindset). Queste mentalità hanno enormi implicazioni per lo sviluppo personale e professionale e se raggiungiamo il nostro potenziale. Questo Virtual Training introduce l'idea innovativa di mentalità per la crescita. Lo sviluppo di un Growth Mindset crea motivazione e produttività negli individui e nelle organizzazioni. I partecipanti esamineranno le implicazioni teoriche e pratiche ed i vantaggi di sviluppare e mantenere una mentalità di crescita.

PERSONAL BRANDING

Cos'è un'immagine? Perché alcuni sembrano avere un'ottima reputazione che consente loro di influenzare le persone con cui si relazionano? In che modo l'immagine personale si collega al successo di una persona? Questo corso fornisce un approccio strutturato per aiutarti a definire, pianificare ed eseguire una strategia di Personal Branding.

Ci sarà una vasta esplorazione sul tipo di impatto che vogliamo avere nella vita e nel lavoro. I partecipanti prenderanno in considerazione e definiranno le diverse strategie per sviluppare e definire un Personal Branding chiaro ed efficace.

STRATEGIC MANAGEMENT CONVERSATIONS

Quando vogliamo migliorare le performance all'interno del nostro team, l'ascolto attivo e la capacità di porre domande adeguate aumenta la produttività di praticamente ogni relazione. Le conversazioni di gestione strategica sono il dialogo direzionale che influisce sulle azioni degli altri ed è un modo versatile e potente per migliorare le prestazioni in un ambiente virtuale.

Questa formazione ti consentirà di avere conversazioni strategiche funzionali con i tuoi colleghi e fornire feedback attraverso un set di strumenti semplici e flessibili. I partecipanti svilupperanno inoltre una maggiore consapevolezza di sé, dei propri punti di forza e di debolezza in relazione alle loro capacità di influenzamento.

BUILDING ACCEPTANCE TO CHANGE

Le persone reagiscono ai cambiamenti in molti modi diversi e spesso intraprendono un viaggio prima di accettarlo ed impegnarsi.

È anche fondamentale che un manager sia in grado di comunicare in modo efficace le ragioni di un cambiamento, come sarà il cambiamento "giorno per giorno" per le persone e impostare piani per rendere tutto più concreto.

In questo training virtuale, i partecipanti impareranno i diversi modi in cui le persone reagiscono al cambiamento e i segni per individuarlo. Impareranno anche le tecniche non solo per comunicare efficacemente il cambiamento, ma anche come supportare le persone sulla strada dell'accettazione.

Per far durare il cambiamento, i partecipanti potranno finalmente fare un tuffo nei sistemi e nelle strutture che guidano il comportamento e trovare nuovi modi per adattarli, in modo da rafforzare i nuovi comportamenti richiesti.

COME GESTIRE SITUAZIONI DIFFICILI/RISOLUZIONE DEI CONFLITTI

In questo Virtual Training i partecipanti impareranno le cause tipiche del conflitto, come individuare i fattori scatenanti dell'escalation, cosa vogliono veramente le persone dal conflitto e le cose principali da fare o evitare quando si trovano in una situazione di conflitto.

I partecipanti verranno inoltre introdotti all'"Analisi transazionale" e ai 12 comportamenti verbali, il loro ruolo nel causare o risolvere i conflitti.

Ulteriori suggerimenti e tecniche saranno esplorati e praticati per aiutare i partecipanti a gestire una serie di tipici scenari di conflitto.

EFFECTIVE MEETINGS

I vostri meeting sono noiosi, non strutturati o privi di risultati efficaci?

Trovate persone arrivare in ritardo, dominare l'incontro, non contribuire o sentite sempre le stesse voci?

In questo virtual training, i partecipanti impareranno l'importanza di ciò che rende una riunione scadente vs efficace, come creare un'agenda efficace o progettare una scaletta per la propria riunione, come utilizzare "prevenzione" rispetto alla "improvvisazione" durante la riunione per assicurarsi che funzioni correttamente.

I partecipanti saranno anche in grado di organizzare e gestire una riunione / aula virtuale utilizzando; maggiore consapevolezza delle dinamiche di gruppo e di aula virtuale, comportamenti verbali efficaci (per controllare l'interazione dei partecipanti) e nuove idee per portare energia, creatività e partecipazione alla loro sessione.

DARE E RICEVERE FEEDBACKS

Il feedback apre le porte alla discussione e alla risoluzione dei problemi ed è essenziale per la crescita e lo sviluppo personale. In questo training virtuale, i partecipanti apprenderanno le competenze necessarie per dare e ricevere feedback costruttivi e positivi in modo da mantenere le relazioni e aumentare le prestazioni. Un'importante tecnica di influenza nel fornire feedback di qualsiasi tipo è la capacità di parlare dal punto di vista dell'osservazione rispetto al giudizio e di usare un linguaggio efficace che rifletta il punto di vista appropriato. I partecipanti impareranno questa importante tecnica usando suggerimenti, video e esercitazioni.

Il modulo includerà una serie di scenari pratici per mettere in atto la gamma di stili e strumenti.

INFLUENCING

Hai bisogno di avvicinare altre persone al tuo modo di pensare o di ottenere il loro consenso per un'idea, un concetto o un piano? Stai lottando per ottenere il supporto, le risorse o gli investimenti di cui hai bisogno?

Pensi che le altre persone siano riluttanti, piuttosto che lavorare volontariamente su cose che vuoi che facciano?

In questo modulo, i partecipanti impareranno i due principali tipi di stili di influenza. Esploreranno anche i diversi modi in cui le persone preferiscono ricevere le informazioni e il modo in cui sono presentate. Al termine i partecipanti saranno in grado di adattarle meglio al proprio stile comunicativo in modo da avere un impatto positivo su come influenzano o convincono gli altri.

I partecipanti scopriranno che aspetto ha la manipolazione e come ciò può accadere, quindi possono evitarlo mentre cercano di influenzare.

GESTIONE DEL TEAM IN REMOTO

Questo modulo di formazione virtuale pratica è adatto per chi vuole apprendere come comunicare, gestire, guidare, supervisionare o contribuire alla gestione delle prestazioni di lavoratori in remoto, membri del team di progetto o clienti/fornitori.

I partecipanti metteranno in pratica un gran numero di tecniche per acquisire sicurezza ed esperienza su come gestire la comunicazione in situazioni in cui i nostri colleghi si trovano in località geograficamente diverse dalla nostra e quindi l'utilizzo dei sistemi virtuali è essenziale per continuare la collaborazione professionale.

STRATEGIE EFFICACI DI NEGOZIAZIONE

In questo training virtuale, i partecipanti impareranno come preparare e pianificare in modo efficace una negoziazione utilizzando; posizioni di entrata, di destinazione e di uscita, strategie di concessione e tattiche .

Impareranno anche come utilizzare proposte e altri comportamenti essenziali in modo che più problematiche possano essere gestite contemporaneamente, l'applicazione della comunicazione in modo efficace scoprendo quando utilizzare il metodo "Push" e quando il metodo "Pull". I partecipanti capiranno anche come sviluppare l'empatia e l'uso di capacità visive, verbali e vocali oltre ad analisi approfondite per favorire l'interazione tra le persone.

Il modulo includerà una serie di scenari pratici per mettere in atto la gamma di stili e strumenti.

PRESENTATION SKILLS

Il nostro successo professionale dipende anche dalle nostre abilità nel saper presentare. Riuscire a rappresentare sé stessi e la propria azienda nel modo più efficiente possibile nell'odierno mondo altamente competitivo degli affari è ormai una vera e propria prerogativa professionale. Attraverso una serie di esercizi, verrà erogata una lezione sugli strumenti pratici necessari a creare presentazioni dinamiche e professionali anche in modalità virtuale. Questo training sulle abilità di presentazione è pensato per professionisti ai quali le Business Presentations sono richieste come parte integrante della loro vita professionale. Il training è mirato ad una serie di situazioni in cui necessitiamo delle migliori competenze in:

- presentazioni in consigli o assemblee
- presentazioni in sala
- presentazioni informali
- presentazioni con PowerPoint
- presentazioni in modalità Virtuale
- presentazioni in conferenze
- presentazioni tecniche

SMART GOALS

Molte persone conoscono l'acronimo SMART, quando stabiliscono obiettivi basati sul ruolo, sullo sviluppo o personali. Tuttavia, la maggior parte degli obiettivi viene raramente scritta utilizzando questo formato SMART. Ciò può portare a grandi sfide e frustrazioni in un secondo momento.

In questo Training Virtuale, imparerai come impostare obiettivi SMART personali per te stesso e, se hai responsabilità di gestione delle persone, come supportare gli obiettivi SMART dei tuoi collaboratori. Inoltre, i partecipanti apprenderanno la differenza tra la parte COSA della definizione degli obiettivi e la parte COME della definizione degli obiettivi e perché entrambi gli elementi sono cruciali in impostazione degli obiettivi..

L'ARTE DELLO STORYTELLING

In questo training Virtuale, i partecipanti si concentreranno sulla scienza della narrazione, in particolare la scienza alla base del perché i nostri cervelli sono predisposti ad ascoltare storie, i vantaggi dell'uso dello Storytelling all'interno dell'ambiente aziendale. Durante questa sessione, esploreremo le diverse metodologie di Storytelling e forme narrative e impareremo come usarli. Ci saranno inoltre una serie di attività di gruppo e individuali che richiedono di analizzare case study e pensare come adattarle nel nostro tessuto professionale.

Il modulo includerà una serie di scenari pratici per mettere in atto la gamma di stili e strumenti.

RIDURRE I BIAS DURANTE I COLLOQUI DI LAVORO

In questo modulo, i partecipanti impareranno l'importanza del pregiudizio implicito, gli strumenti e le tecniche per affrontarlo e perché è importante riconoscerlo in se stessi e negli altri.

I partecipanti potranno apprezzare maggiormente l'impatto positivo che una riduzione della distorsione implicita può avere nel nostro team, sulla persona assunta e sull'organizzazione in generale.

I partecipanti svilupperanno l'autoconsapevolezza e la capacità di affrontare il pregiudizio implicito anche con: materiale di pre-work, video, discussione in plenaria, input di docenti esperti, attività di riconoscimento, pratica degli strumenti e test di bias di autovalutazione.



ROSSANO GAGLIARDI

Trainer e Coach Internazionale, ha lavorato in circa 40 paesi del mondo negli ultimi 15 anni erogando per multinazionali in italiano ed inglese.

Da circa 4 anni ormai si divide tra i corsi in giro per il mondo ed i corsi in modalità virtuale con partecipanti da tutti e cinque i continenti.

