

Le Abilità per il Successo Professionale



Le **Soft Skills** sono le competenze trasversali che definiscono ciò che si è davvero

"L'eccellenza è un'arte che si conquista con l'esercizio e l'abitudine. Siamo quello che facciamo ripetutamente. Non agiamo nel modo giusto perché possediamo virtù o eccellenza ma, al contrario, possediamo queste caratteristiche perché abbiamo agito nel modo giusto. Noi siamo ciò che facciamo ripetutamente. L'eccellenza non è dunque un atto, ma un'abitudine."

Aristotele

Vision & Mission

Conoscere chi sei, ciò che vuoi, cosa fare e quali sono i tuoi punti di forza ti permetterà di dare il meglio di te stesso per vivere al massimo delle tue possibilità. Definire chiaramente vision e finalità farà la differenza nella creazione del tuo benessere e dei tuoi risultati.

“Possiamo cambiare la nostra vita in un attimo. Possiamo essere esattamente ciò che vogliamo”. Anthony Robbins

Le mie potenzialità

Tutti abbiamo delle potenzialità

Le potenzialità come valori

Scopri le tue potenzialità con il metodo del coaching umanistico fondato da Luca Stanchieri

Passioni e valori

La carta dei tuoi Valori

La tua passione

La tua storia

Vision

Inizia pensando alla fine

Chi sei e chi vuoi essere

Costruire sulla motivazione: Essere - Fare - Avere

Il potere degli obiettivi

Scopo e obiettivi

Scopri come si consegue un obiettivo

Obiettivi strumentali e finali

Performance e risultati

Dilettante o Professionista?

La buona leadership aiuta gli altri a fare cose buone, utili e costruttive. Un Leader influenza in modo significativo i pensieri, i sentimenti e i comportamenti degli altri attraverso la narrativa e la vita che vive. Sono le tue abitudini e il tuo atteggiamento quotidiano a rendere concreti i tuoi risultati. Solo così andrai più lontano e lo farai più velocemente.

“Non è la posizione che fa il Leader, ma il Leader che fa la posizione”.
Stanley Huffty

Abitudini e atteggiamenti

Abitudine e cambiamento
Come creare una buona abitudine
La forza dell'atteggiamento proattivo

Metti in ordine le tue priorità

La matrice del tempo
Gratificazione differita
Rischio ragionato

La Leadership nell'era digitale

Leadership emergente
Le 5 intelligenze del futuro
Personal Branding

Sviluppa il tuo talento professionale

Competenza specialistica
Mentalità Dinamica vs Mentalità Statica
La Pratica Deliberata che porta a raggiungere l'eccellenza

Problem Solving applicato e Strategie di Comunicazione Persuasiva

Una delle abilità più difficili da padroneggiare è cercare prima di capire gli altri e poi di farci capire. L'intento di un buon ascolto è quello di comprendere una persona prima di dirle il nostro punto di vista. Se comprendi veramente la prospettiva degli altri, accresci in modo significativo la credibilità delle tue stesse idee e opinioni.

Quando ascolti, impari e apri la porta a soluzioni creative e alla fiducia reciproca.

“Quelli che non sanno portare la gente a dire sì ben presto escono di scena, quelli che lo sanno fare rimangono e prosperano”. Robert. B. Cialdini

Il Problem Solving Applicato

Scienze e arte del Problem Solving. Modello del Professore Giorgio Nardone
Calzare le strategie agli obiettivi
Strategie di soluzione

Ascoltare per capire e per farsi capire

L'Empatia, questa sconosciuta
Tecnica e forza dell'ascolto empatico attivo
Le domande strategiche

La comunicazione persuasiva

I principi della persuasione
La pragmatica della comunicazione
Dialogo Strategico

Personal Branding

Fai di stesso un Brand
L'importanza della reputazione digitale
Racconta la tua storia

COSA IMPARERAI

- ✓ Riconoscerai le tue potenzialità predominanti e le farai evolvere per costruire il futuro che desideri.
- ✓ Ti focalizzerai sulle tue priorità chiave attraverso un sistema semplice ed efficace per aumentare le tue energie e centrare “il bersaglio”.
- ✓ Diventerai un punto di riferimento e un esperto del tuo settore sin da subito.
- ✓ Scoprirai i valori che ti rappresentano per conseguire il risultato finale godendoti l'intero percorso di crescita.
- ✓ Svilupperai l'empatia relazionale attraverso l'ascolto attivo per strutturare una comunicazione persuasiva basata su un dialogo strategico.
- ✓ Affronterai i problemi e gli obiettivi attraverso un modello strutturato, controintuitivo, potente e risolutivo.

VISION & MISSION

DILETTANTE O PROFESSIONISTA?

**PROBLEM SOLVING APPLICATO
E STRATEGIE
DI COMUNICAZIONE PERSUASIVA**

