

ANDREA PROIETTI



Il metodo
PROPORRE  PROPORSI



Tecniche

Strumenti

Strategie

PROGETTO
DI FORMAZIONE E CRESCITA
PER AZIENDE



*“Non potrai mai PROPORRE nulla agli altri,
se prima non PROPONI bene te stesso”*



Conosciamoci così...

INCONTRO ZERO

Il nostro biglietto da visita è dare la possibilità alle Aziende di incontrare il Relatore, conoscere il Metodo, approfondire i contenuti dei vari Workshop e le modalità di svolgimento dell' intero percorso.

Incontro Zero:

- ha una durata di 3 ore;
- viene svolto direttamente in Azienda o in modalità online;
- è a tutti gli effetti un'esperienza formativa e di crescita per i vari partecipanti;
- ha lo scopo, comunque, di lasciare un valore aggiunto in tema di Comunicazione.

I perché di Incontro Zero:

- ✓ **incontro Zero**, perché sono **Zero i costi** che l'Azienda deve sostenere per questa giornata formativa;
- ✓ **incontro Zero**, perché sono **Zero i vincoli** per l'Azienda prima di aver verificato e deciso di iniziare il percorso;
- ✓ **incontro Zero**, perché sono **Zero le cose a cui deve pensare l'Azienda** per questa giornata: pensiamo a tutto noi (proiettore, impianto audio e materiale didattico);
- ✓ **incontro Zero**, perché **Zero è il rischio** al quale va incontro l'Azienda nel conoscere un nuovo Metodo di Comunicazione quale "Proporre e Proporsi".

il metodo

PROPORRE e PROPORSI

Specifico per Aziende, Centri di Formazione, Università e Scuole, il **METODO PROPORRE E PROPORSI** si concentra moltissimo sull' individuo mettendolo al centro del proprio campo di interesse, con lo scopo di ritagliargli un vero e proprio "abito su misura" a livello comunicativo, strutturando e valorizzando il Personal Branding in maniera capillare.

Il **METODO PROPORRE E PROPORSI** interviene con un protocollo chiaro e ben definito testato nel tempo:

1. **E' INNOVATIVO:** analizza in maniera individuale le caratteristiche, le criticità e le paure che si vengono a generare in tutti quei momenti e contesti nei quali ti trovi a doverti relazionare con gli altri. Ha lo scopo di dare un'identità ad ogni persona con uno **stile comunicativo originale**, fuori dal comune ed in grado di catturare l'attenzione di tutti coloro con i quali ci ritroviamo a comunicare, sia in ambito professionale che nella vita di tutti i giorni.
2. **E' TEORICO-PRATICO:** ti mette a disposizione una serie di tecniche che vengono strutturate e svolte in modalità **"Learning By Doing"** imparare facendo, imparare attraverso il fare. All'azione va sempre accompagnato il pensiero: quindi anche "Learning By Thinking". Nel "fare", bisogna sempre pensare e riflettere: non basta agire, ma necessariamente bisogna essere motivati e concentrati affinché il nostro fare produca i giusti risultati.
3. **E' IMMEDIATO:** in brevissimo tempo acquisirai competenze che ti permetteranno di essere più sicuro e soprattutto più consapevole delle tue capacità, dandoti la possibilità di ottenere risultati davvero inaspettati. E' un metodo immediato perché tutte le tecniche presentate, provate e condivise in aula, hanno la caratteristica di essere **applicabili da subito** in qualsiasi contesto, generando risultati in tempo reale.

Essere in grado di **PROPORSI** nel modo giusto è un elemento fondamentale ed ormai indispensabile, affinché il tuo **PROPORRE**, possa regolarmente farti ottenere il risultato che desideri.



UN PO' DI ME

Da oltre 30 anni parlo in pubblico con migliaia di persone diverse, ma non ho mai fatto il politico!

La prima volta che mi sono ritrovato a parlare in pubblico avevo 16 anni ed ero in un villaggio turistico, dove mi chiesero di prendere in mano il microfono e di presentare il titolare della struttura per un saluto agli ospiti. Devo dire che è stata un'esperienza unica della quale ho ancora oggi un ricordo indelebile, soprattutto per la forte emozione che ho provato in quel momento... e da lì... non mi sono più fermato!

Coach professionista certificato A.I.C.P., ho studiato Giurisprudenza all'**Università La Sapienza**, frequentato Seminari e Master alla **Luiss Business School** di Roma, mi sono specializzato con il prof. Giorgio Nardone presso la sua Scuola **STC Change Strategies** di Arezzo ed ho partecipato a centinaia di Corsi di Formazione dalla PNL a tutte le varie Tecniche e Metodologie di Comunicazione con le migliori realtà internazionali, arrivando a strutturare alla fine del mio percorso, il **METODO PROPORRE E PROPORSI** attraverso il quale oggi mi occupo di Formazione.

Scelto da Aziende, Venditori, Manager, Imprenditori, Insegnanti, Università e Scuole, il **METODO PROPORRE E PROPORSI** è l'unico **Metodo di Comunicazione Efficace** completo per garantire un risultato immediato.

Ho formato tantissimi manager, imprenditori e migliaia di giovani per i quali ho creato un evento unico nel suo genere: "**From Study To Work – Dallo Studio Al Lavoro**". Un seminario "**One Day ultima generazione**" dedicato a tutti i ragazzi che stanno passando dal "**banco di scuola, al mondo del lavoro**", che ha lo scopo di fornire tecniche, strumenti e strategie indispensabili per affrontare l'inserimento in ambito lavorativo.

ANDREA PROIETTI



L'intero percorso aziendale, per un **gruppo massimo di 15 persone**, è composto da **2 moduli**:

PRIMO MODULO

Il primo modulo comprende 4 Workshop di 8 ore:

1. **CRESCITA PERSONALE;**
2. **COMUNICAZIONE EFFICACE;**
3. **PUBLIC SPEAKING;**
4. **PROBLEM SOLVING.**

Ogni Workshop del primo modulo dura 8 ore (ovvero in un'unica giornata) e può essere erogato in aula frontale oppure online sulla nostra piattaforma Zoom (4+4 ore in due giornate consecutive).

SECONDO MODULO

Il secondo modulo comprende 2 sessioni di Group Coaching di 4 ore.

Rappresenta la "palestra operativa" dove, in modalità "**Learning By Doing**" il gruppo che ha partecipato al primo modulo, potrà affrontare casi concreti e lavorare insieme, utilizzando una nuova modalità di "gestione del confronto e del contenzioso", mettendo in campo le competenze apprese per trovare una soluzione al problema affrontato.

Lavoreremo sempre in modalità Coaching Style, pertanto il gruppo deve essere composto al massimo da 15 partecipanti per poter garantire a tutti un'adeguata partecipazione e apprendimento.

PRIMO MODULO

1. CRESCITA PERSONALE

Workshop di 8 ore per max 15 persone



Un Corso rivolto totalmente alla crescita personale, incentrato per aumentare la motivazione delle persone con lo scopo di fargli acquisire maggiore consapevolezza come strumento fondamentale per il raggiungimento di obiettivi comuni.

L'importanza degli obiettivi nella vita è profondamente legata alla nostra crescita personale, alla nostra evoluzione emotiva, intellettuale e spirituale, alla nostra autodeterminazione: in questo senso possiamo dire che è il viaggio che conta.

La crescita personale permette l'acquisizione degli strumenti utili per gestire in maniera efficace le dinamiche di ogni giorno sia in ambito personale e soprattutto in ambito lavorativo.

2. COMUNICAZIONE EFFICACE

Workshop di 8 ore per max 15 persone



La Comunicazione è quel processo attraverso il quale trasmettiamo delle informazioni.

Una Comunicazione Efficace rappresenta un fattore fondamentale di crescita personale e in seguito cercheremo di capire come. Una Comunicazione Efficace permette di esprimere sé stessi e i propri stati d'animo in modo autentico e di instaurare relazioni soddisfacenti nelle quali potere condividere i bisogni, i valori e gli obiettivi in totale chiarezza.

Il Corso di Comunicazione Efficace, finalizzato ad addestrare i partecipanti al miglioramento delle proprie capacità relazionali e comunicative, sarà caratterizzato da una modalità fortemente interattiva e da una costante 'partecipazione del gruppo' in modo da favorire "l'apprendimento attivo" di contenuti e tecniche.

3. PUBLIC SPEAKING

Workshop di 8 ore per max 15 persone



Questo Corso, attraverso tecniche semplici ed immediate, fornisce gli strumenti per parlare in pubblico in maniera corretta ed efficace, indipendentemente dal ruolo che si ricopre in ambito lavorativo. Per un manager, un imprenditore, un venditore e per tutte le figure che fanno parte di un team, imparare i segreti del Public Speaking significa essere in grado di rappresentare la propria Azienda in maniera più consapevole, saper sviluppare leadership e autorevolezza ed essere quindi capaci di raggiungere o far raggiungere obiettivi concreti. Dalla gestione di una riunione, all'organizzazione di un discorso di fronte ad una platea numerosa, questo modulo affronta le varie tipologie di situazioni nelle quali il saper parlare in pubblico, rappresenta la differenza. Sviluppare l'abilità di parlare in pubblico aumenta l'impatto della comunicazione e incide in maniera importante sui risultati che si vogliono ottenere.

4. PROBLEM SOLVING

Workshop di 8 ore per max 15 persone



Nel Problem Solving la persona si trova di fronte a una situazione che, in molti aspetti e per varie caratteristiche, gli risulta nuova e non gestibile secondo le consuete modalità da lei apprese e conosciute.

In questo Corso sarai in grado di acquisire la capacità di definire un problema, comprenderne la causa, identificare e stabilire le priorità, pianificare le possibili soluzioni e decidere un piano d'azione.

Per allenare le tue capacità di Problem Solving è necessario apprendere altre abilità, affinché la soluzione applicata sia la più efficace possibile.

Riconoscere la problematica aziendale da più punti di vista, interpretandone le cause primarie, ti permette di sviluppare alcune abilità chiave fondamentali.

SECONDO MODULO



GROUP COACHING

2 sessioni di 4 ore per max 15 persone

Nelle 2 giornate di **Group Coaching**, l'obiettivo fondamentale del percorso è quello di consentire a ciascuno un accompagnamento per lo sviluppo e l'allenamento di alcune capacità (personali, relazionali, manageriali) a partire da un obiettivo individuale identificato e all'interno di un'area di capacità definite.

Ciascuno identifica un proprio specifico obiettivo di sviluppo e il piano d'azione, anche se il Group Coaching porta con sé il vantaggio di una dimensione collettiva dell'esperienza, tramite il confronto e la condivisione.

Ogni partecipante fornisce il proprio apporto ed ha modo di sviluppare la propria visione con il contributo del gruppo.

La strategia migliore e più efficace di questo modulo, per comprendere e memorizzare, è il **"Learning By Doing"** cioè l'apprendere attraverso il fare, attraverso l'operare, attraverso le azioni.

All'azione si deve accompagnare il pensiero: quindi Learning By Doing, ma anche Learning By Thinking.

Operare pensando, riflettendo, discutendo con se stessi e con gli altri.

“Le cose non cambiano,
se non cambiamo
il nostro modo di Comunicare”

Richiedi l' **INCONTRO ZERO** presso la Tua Azienda

Invia la tua richiesta,
specificando la preferenza sul giorno e l' orario,
all'indirizzo info@sicurezzalins.com

o chiamando il numero  **800 912 868**



in collaborazione con

ANDREA PROIETTI

Il metodo

PROPORRE  PROPORSI

www.sicurezzalins.com
www.andreaproietti.com

