

CATALOGO COUNSELING THEATRE 2009 – 2010

IL VALORE DELLA SICUREZZA IN AZIENDA: comprendere e applicare i comportamenti che creano sicurezza in azienda (16 h)
29 settembre e 6 ottobre 2009

DONNE IN AZIENDA: utilizzare in modo consapevole i personaggi femminili per raggiungere il successo professionale (16 h)
14 e 21 ottobre 2009

LA GESTIONE DEL CAMBIAMENTO: vivere al meglio i piccoli e grandi cambiamenti (16 h)
11 e 18 novembre 2009

IL MODELLO DI KALI: dalla distruzione come valvola di sfogo alla distruzione come creazione (16 h)
2 e 9 dicembre 2009

LA VISIONE SISTEMICA: comprendere l'organizzazione dal punto di vista globale (16 h)
20 e 27 gennaio 2010

PROBLEM SOLVING: tecniche per superare gli ostacoli (16 h)
17 e 24 febbraio 2010

GESTIRE LE EMOZIONI: utilizzare le emozioni per migliorare i risultati (16 h)
10 e 17 marzo 2010

LEADERSHIP: come indurre le risposte che desideriamo negli altri (16 h)
7 e 14 aprile 2010

GESTIONE CRISI: affrontare gli imprevisti professionali con lucidità (16 h)
12 e 19 maggio 2009

LA NEGOZIAZIONE: massimizzare il rendimento degli accordi negoziali, generare risorse e rafforzare la relazione (16 h)
9 e 16 giugno 2010

TECNICHE DI VENDITA: carpire i fattori endogeni ed esogeni di successo nella vendita (16 h)
7 e 14 luglio 2010

IL VALORE DELLA SICUREZZA IN AZIENDA:

Comprendere e applicare i comportamenti che creano sicurezza in azienda (16 h)

Destinatari:

Il percorso è rivolto in particolare a imprenditori, responsabili risorse umane, responsabili formazione, project manager, capi reparto, responsabili di sistemi normati e della sicurezza e a tutti coloro che vogliono approfondire le potenzialità del Teatro d'Impresa come strumento di apprendimento e di miglioramento organizzativo.

Descrizione:

La legislazione, specialmente negli ultimi anni, si è concentrata sul tema della sicurezza apportando nel mondo aziendale sostanziali cambiamenti in termini di ruoli, azioni e misure preventive. Le imprese si sono adeguate a tali modifiche ad un livello normativo, ma cos'è successo a livello dei valori e dei comportamenti riguardanti questo tema?

In realtà, non sempre i soggetti aziendali vivono il nuovo approccio alla sicurezza come un valore aggiunto, anzi, molti credono ancora nella concezione del "vero uomo" inteso come colui che per lavorare non ha bisogno dei DPI. Come sfatare il mito di questo ruolo? E come mettere in pratica i comportamenti che creano la sicurezza?

Questo percorso di Business Theatre intende proprio trovare delle risposte a tali domande.

Obiettivi:

- Valutare l'ambiente
- Analizzare le competenze necessarie ad un contesto di sicurezza
- Comprendere i comportamenti che creano sicurezza
- Individuare il valore della sicurezza
- Esplorare l'identità della sicurezza in azienda
- Rendere vivo e costante il percorso verso la sicurezza

Contenuti:

- Tecniche di recitazione di base
- La preparazione dei canovacci: il ruolo, le competenze e i comportamenti
- Prove e performance
- Debriefing: dalla rappresentazione all'immedesimazione nella realtà

Orario: 9.30 – 13.00; 14.00 – 17.30

DONNE IN AZIENDA:

Utilizzare in modo consapevole i personaggi femminili per raggiungere il successo professionale (16 h)

Destinatari:

Il percorso è rivolto in particolare a imprenditrici e imprenditori, responsabili risorse umane, responsabili formazione, project manager, capi reparto, responsabili di sistemi normati e della sicurezza e a tutti coloro che vogliono approfondire le potenzialità del Teatro d'Impresa come strumento di apprendimento e di miglioramento organizzativo.

Descrizione:

Fortunatamente in questo nuovo millennio, vedere una donna in ruoli chiave per l'azienda non è più così raro. Non sempre però l'integrazione con l'altro sesso è facile da gestire a causa di antichi stereotipi che relegano il femminile in posizioni marginali e poco stimolanti. Per gestire tali dinamiche, il modo migliore è sicuramente vivere appieno la propria femminilità in tutte le sue sfaccettature.

Queste due giornate di Business Theatre, si pongono l'obiettivo di esplorare i diversi aspetti della femminilità per poterli utilizzare consapevolmente nel contesto lavorativo di riferimento.

Obiettivi:

- Rendere la femminilità un punto di forza
- Prendere coscienza dei propri personaggi
- Uscire dagli stereotipi dei personaggi
- Dinamiche di relazione tra i personaggi messi in atto
- Saper giocare con le proprie maschere
- Riconoscere i personaggi nascosti
- Utilizzare con consapevolezza i personaggi nascosti

Contenuti:

- I grandi personaggi femminili dal teatro classico al teatro contemporaneo
- Tecniche di immedesimazione
- Dal carattere al personaggio
- Tecniche di recitazione
- Prove e performance
- Tecniche degli opposti
- Debriefing: traslare i personaggi nella vita quotidiana

Orario: 9.30 – 13.00; 14.00 – 17.30

LA GESTIONE DEL CAMBIAMENTO:

Vivere al meglio i piccoli ed i grandi cambiamenti (16 h)

Destinatari:

Il percorso è rivolto in particolare a imprenditori, responsabili risorse umane, responsabili formazione, project manager, capi reparto, responsabili di sistemi normati e della sicurezza e a tutti coloro che vogliono approfondire le potenzialità del Teatro d'Impresa come strumento di apprendimento e di miglioramento organizzativo.

Descrizione:

Fin dalla nascita, l'essere umano si inserisce in un processo di cambiamento continuo e la società in cui vive, qualsiasi essa sia, cerca di accompagnarlo durante tale processo attraverso dei riti di passaggio. Nonostante ciò, affrontare un cambiamento, è un'impresa spesso ardua e di complessa natura. A volte basta che arrivi un nuovo collega o una nuova procedura per destabilizzarci, altre volte non vogliamo neanche supporre la necessità di un cambiamento. Come fare per gestirlo al meglio?

Iniziare questo percorso è già un piccolo, grande passo per mettere in atto un cambiamento.

Obiettivi:

- Comprendere il cambiamento sistemico e il cambiamento individuale
- Riconoscere il momento per mettere in atto un cambiamento
- Esplorare le possibilità del cambiamento
- Utilizzare le energie in modo equilibrato per gestire il cambiamento
- Individuare le resistenze al cambiamento
- Meccanismi di difesa al cambiamento: il blocco, il cambiamento continuo per evitare il cambiamento reale, lo slancio inconsapevole, il controllo
- Comprendere le conseguenze dei propri comportamenti nell'ambiente
- Elaborare il lutto
- Apprendere dal processo

Contenuti:

- Tecnica collage: interpretazione dei personaggi classici del teatro alle prese con il cambiamento
- La preparazione del canovaccio: il cambiamento individuale
- Prove e performance di teatro d'impresa
- Debriefing: dalla performance alla vita quotidiana

Orario: 9.30 – 13.00; 14.00 – 17.30

IL MODELLO DI KALI

Dalla distruzione come valvola di sfogo alla distruzione come creazione (16 h)

Destinatari:

Il percorso è rivolto in particolare a imprenditori, responsabili risorse umane, responsabili formazione, project manager, capi reparto, responsabili di sistemi normati e della sicurezza e a tutti coloro che vogliono approfondire le potenzialità del Teatro d'Impresa come strumento di apprendimento e di miglioramento organizzativo.

Descrizione:

Quante volte abbiamo desiderato, perché fortemente stressati o in seguito ad un'incomprensione con un collega, di rompere un oggetto per sfogarci? E quante volte ci siamo dovuti trattenere per dare un'immagine di buona condotta? Eppure le volte in cui abbiamo compiuto tale gesto, ci siamo sentiti più tranquilli e meno tesi.

Come mai sentiamo questo forte impulso alla distruzione? Secondo il Tantra, il culto di Phalaharini Kali aiuta gli essere umani a distruggere i risultati delle loro azioni, ossia ad eliminare il karma negativo; la distruzione è dunque la premessa per la costruzione: ciò che si distrugge, si trasforma incessantemente in qualcosa di diverso.

Obiettivi:

- Riconoscere l'origine dell'esigenza di distruzione
- Utilizzare la distruzione come sfogo della passione dominante
- Identificare l'oggetto con la causa
- Visualizzare la distruzione
- Percepire il processo di costruzione

Contenuti:

- Stesura del canovaccio individuale
- Prove e performance del processo di distruzione/creazione
- Debriefing: dal palco alla realtà

Orario: 9.30 – 13.00; 14.00 – 17.30

LA VISIONE SISTEMICA:

Comprendere l'organizzazione dal punto di vista globale (16 h)

Destinatari:

Il percorso è rivolto in particolare a imprenditori, responsabili risorse umane, responsabili formazione, project manager, capi reparto, responsabili di sistemi normati e della sicurezza e a tutti coloro che vogliono approfondire le potenzialità del Teatro d'Impresa come strumento di apprendimento e di miglioramento organizzativo.

Descrizione:

Provate ad immaginare di dover avvitare bulloni per tutta la giornata: sembrerebbe un lavoro noioso e al centesimo giro, probabilmente avreste molta meno energia, quindi il risultato degli ultimi bulloni non sarebbe sicuramente eccellente. Provate ora ad immaginare di alzare gli occhi per vedere la struttura che state avvitando: delle montagne russe. Ecco allora che quel lavoro ripetitivo e noioso assumerebbe tutto un altro significato, la stretta di ogni bullone diverrebbe la responsabilità di una vita.

Operare con una visione sistemica, cambia la qualità del lavoro sia a livello individuale, sia a livello di risultato.

Obiettivi:

- Analizzare l'approccio analitico
- Analizzare l'approccio globale
- Individuare le parti all'interno di un'organizzazione
- Confrontare la somma delle parti con il sistema
- Comprendere la visione sistemica come motivazione
- Utilizzare la visione sistemica come miglioramento continuo

Contenuti:

- Tecniche di recitazione base
- Analisi dei personaggi di una pièce a scelta
- Analisi della pièce
- Prove e performance individuali su una breve
- Prove e performance di gruppo su una breve
- Debriefing: traslazione alla realtà

Orario: 9.30 – 13.00; 14.00 – 17.30

PROBLEM SOLVING:

Tecniche per superare gli ostacoli (16 h)

Destinatari:

Il percorso è rivolto in particolare a imprenditori, responsabili risorse umane, responsabili formazione, project manager, capi reparto, responsabili di sistemi normati e della sicurezza e a tutti coloro che vogliono approfondire le potenzialità del Teatro d'Impresa come strumento di apprendimento e di miglioramento organizzativo.

Descrizione:

Ogni problema ha una o più soluzioni, basta trovarla!

Che si tratti di montare un mobile, risolvere un'equazione matematica o gestire al meglio una relazione, risolvere un problema, innanzi tutto, ci aiuta ad accrescere la nostra autostima, in secondo luogo consente all'organizzazione di crescere. Questo percorso di Business Theatre si propone di esplorare le modalità di problem solving e di renderle un processo permanente.

Obiettivi:

- Individuare la tipologia di problema
- Analizzare le possibilità di approccio
- Comprendere l'importanza del lavoro per obiettivi
- Visualizzare la strategia d'azione
- Ascoltare l'intuito
- Comprendere l'importanza della gratificazione post-risoluzione

Contenuti:

- Partecipazione alla scoperta di un delitto
- Interpretazione ruoli
- Interpretazione indizi
- Intuizioni individuali/di gruppo
- Caccia all'assassino
- Debriefing: come applicare alla vita quotidiana

Orario: 9.30 – 13.00; 14.00 – 17.30

GESTIRE LE EMOZIONI:

Utilizzare le emozioni per migliorare i risultati (16 h)

Destinatari:

Il percorso è rivolto in particolare a imprenditori, responsabili risorse umane, responsabili formazione, project manager, capi reparto, responsabili di sistemi normati e della sicurezza e a tutti coloro che vogliono approfondire le potenzialità del Teatro d'Impresa come strumento di apprendimento e di miglioramento organizzativo.

Descrizione:

La nostra vita è ricca di emozioni dalle mille sfumature, eppure normalmente, tendiamo a reprimere le emozioni sul luogo di lavoro, perdendo gran parte delle nostre potenzialità. Le emozioni, infatti, ci aiutano ad ottenere informazioni molto importanti su noi stessi, sugli altri o su determinate situazioni. L'ansia per un'imminente relazione da consegnare, ad esempio, può rivelare il bisogno di una preparazione migliore. Riconoscere questi segnali e saperli utilizzare a proprio vantaggio porta sicuramente ad ottenere risultati migliori.

Obiettivi:

- Sviluppare l'autoconsapevolezza
- Riconoscere le emozioni
- Riconoscere i segnali delle emozioni
- Riconoscere le proprie intenzioni
- Esplorare le varie emozioni: dalla rabbia all'umorismo
- Riconoscere il testo emozionale inespresso
- Far lavorare a proprio vantaggio pensieri, mutamenti fisiologici e comportamenti

Contenuti:

- Tecniche di recitazione di base
- Il metodo Stanislavskij
- L'attore e l'interpretazione dell'emozione
- Prove e performance
- Debriefing: traslazione alla vita quotidiana

Orario: 9.30 – 13.00; 14.00 – 17.30

LEADERSHIP:

Come indurre le risposte che desideriamo negli altri (16 h)

Destinatari:

Il percorso è rivolto in particolare a imprenditori, responsabili risorse umane, responsabili formazione, project manager, capi reparto, responsabili di sistemi normati e della sicurezza e a tutti coloro che vogliono approfondire le potenzialità del Teatro d'Impresa come strumento di apprendimento e di miglioramento organizzativo.

Descrizione:

Molte possono essere le definizioni di leadership e ognuna può trovare giustificazione all'interno di un sistema concettuale. In via generale si definisce e si identifica la leadership nell'esercizio dell'autorità di una persona o di un gruppo su una persona o su un gruppo (dal verbo inglese to lead che significa guidare, condurre). Spesso al concetto di leadership vengono attribuite le idee di possesso e di sopravvivenza del più adatto in un ambiente sfavorevole. In realtà colui che è dotato di una sana leadership desidera essere in armonia con il resto del gruppo; per fare questo, occorre che il leader sia pienamente sintonizzato con l'ambiente circostante, in modo da saper prima individuare e poi cogliere al volo le opportunità che si presentano.

Obiettivi:

- Migliorare la comprensione del proprio stile di leadership
- Esplorare gli stili di leadership
- Individuare lo stile adatto ad ogni contesto
- Scoprire le fonti e le forze che stanno dietro l'autorità e il potere e che influenzano la vita dell'organizzazione, ovvero scoprire i pilastri del successo
- Mettere in pratica i pilastri del successo nel lavoro quotidiano

Contenuti:

- Tecniche di recitazione di base
- Esplorazione dei grandi leader del mondo teatrale
- Tecniche di immedesimazione
- Interpretazione dei personaggi leader
- Dal carattere al personaggio
- Debriefing: da leader sul palco a leader in azienda

Orario: 9.30 – 13.00; 14.00 – 17.30

GESTIONE CRISI:

Affrontare gli imprevisti professionali con lucidità (16 h)

Destinatari:

Il percorso è rivolto in particolare a imprenditori, responsabili risorse umane, responsabili formazione, project manager, capi reparto, responsabili di sistemi normati e della sicurezza e a tutti coloro che vogliono approfondire le potenzialità del Teatro d'Impresa come strumento di apprendimento e di miglioramento organizzativo.

Descrizione:

Nella vita lavorativa, non sempre le cose vanno come previsto: spesso eventi esterni, oscillazioni del mercato, errori umani, ci costringono a modificare i programmi originari. In tali casi, se è vero che una marcata rigidità non aiuta, non è sempre detto che una buona dose di flessibilità sia sufficiente: può succedere, infatti, che la flessibilità ci porti ad assecondare l'evento senza essere in grado di gestirlo. Come fare allora per mantenere il giusto equilibrio tra rigidità e flessibilità nella gestione di crisi?

Queste due giornate di Business Theatre si propongono di scoprirlo.

Obiettivi:

- Analizzare le tipologie di crisi
- Considerare le conseguenze della crisi
- Valutare gli interventi
- Considerare le conseguenze degli interventi
- Valutare i tempi di reazione

Contenuti:

- Tecniche di improvvisazione
- Prove e performance
- Debriefing: dal palco alla realtà

Orario: 9.30 – 13.00; 14.00 – 17.30

LA NEGOZIAZIONE:

Massimizzare il rendimento degli accordi negoziali, generare risorse e rafforzare la relazione (16 h)

Destinatari:

Il percorso è rivolto in particolare a imprenditori, responsabili risorse umane, responsabili formazione, project manager, capi reparto, responsabili di sistemi normati e della sicurezza e a tutti coloro che vogliono approfondire le potenzialità del Teatro d'Impresa come strumento di apprendimento e di miglioramento organizzativo.

Descrizione:

Nel mondo professionale la presenza del conflitto è quotidiana: basti pensare ad una transazione commerciale, ad una trattativa sindacale, ad un conflitto con un collega. Spesso, quindi, ci ritroviamo a negoziare senza nemmeno renderci conto di entrare nel processo e, se abbiamo letto qualche libro sulla negoziazione, proviamo a mettere in atto le tecniche apprese. Tuttavia, nella realtà entrano in gioco molti fattori di tipo situazionale, cognitivo, emotivo, motivazionale e relazionale che non consentono un'applicazione standardizzata delle teorie. Come fare allora?

Questo percorso esplora le situazioni negoziali con un approccio esperienziale.

Obiettivi:

- Esplorare il conflitto
- Affrontare il conflitto
- Utilizzare la teoria dei giochi e comportamenti cooperativi e competitivi
- Analizzare il contesto
- Riconoscere le proprie strategie di negoziazione
- Riconoscere gli obiettivi della negoziazione

Contenuti:

- Tecniche di recitazione di base
- Stesura del canovaccio conflittuale
- Prove e performance
- Debriefing: riportare l'esperienza al quotidiano

Orario: 9.30 – 13.00; 14.00 – 17.30

TECNICHE DI VENDITA:

Carpire i fattori endogeni ed esogeni di successo nella vendita (16 h)

Destinatari:

Il percorso è rivolto in particolare a imprenditori, responsabili risorse umane, responsabili formazione, project manager, capi reparto, responsabili di sistemi normati e della sicurezza e a tutti coloro che vogliono approfondire le potenzialità del Teatro d'Impresa come strumento di apprendimento e di miglioramento organizzativo.

Descrizione:

Al giorno d'oggi le aziende sono in grado di creare prodotti di elevata qualità in quantità molto consistenti; eppure, per la sopravvivenza aziendale, ciò non basta. La realizzazione di un prodotto, infatti, deve essere supportata da un'efficace azione di vendita: se non ci sono acquirenti, anche il miglior prodotto resterà a deteriorarsi in un magazzino. Come rendere un'azione di vendita efficace?

Queste due giornate sono rivolte a coloro che desiderano migliorare le proprie abilità e diventare venditori di successo.

Obiettivi:

- Individuare i fattori del successo: esogeni ed endogeni
- Riconoscere il fabbisogno del cliente
- Cogliere i segnali indiretti
- Gestire le fasi della vendita
- Gestire le obiezioni
- Gestire la conclusione
- Individuare i fattori di successo nel post-vendita

Contenuti:

- Tecniche di recitazione di base
- Stesura del canovaccio
- Prove e performance
- Debriefing: applicazioni concrete

Orario: 9.30 – 13.00; 14.00 – 17.30

INFORMAZIONI E ISCRIZIONI E COSTI:

DOF Consulting

tel. 040 5666304

329 1082948

info@dofcounseling.com

Orario segreteria da lunedì a venerdì:

dalle 9.30 alle 13.00 e dalle 14.00 alle 17.00.

CSS Teatro stabile di innovazione del FVG

tel. 0432 504765

info@cssudine.it

Orario segreteria da lunedì a venerdì:

dalle 9.30 alle 13.00 e dalle 16.00 alle 19.00.

Da lunedì 31 agosto in poi è possibile iscriversi ai percorsi formativi e richiedere progettazioni personalizzate di Teatro d'Impresa per la propria organizzazione.

Development Training Monoaziendale

Il Development Training Monoaziendale è pensato per la singola azienda che desidera realizzare un percorso base di Teatro d'Impresa. Il training è articolato in 5 giornate. Il costo del percorso è di 5950,00 euro più iva.

Catalogo di Teatro d'Impresa Pluriaziendale

La quota di partecipazione per i training della durata di due giornate è di 200,00 € più IVA a persona. Per garantire un eccellente livello qualitativo, ai training possono partecipare al massimo 22 persone. Qualora la persona si iscriva ad un pacchetto di almeno tre percorsi formativi avrà diritto ad uno sconto del 10% sulle quote di iscrizione.

Sedi formative

Le attività formative si svolgeranno presso:

- *Teatro San Giorgio*, via Quintino Sella, borgo Grazzano, Udine
- *Teatro Palamostre*, piazzale Diacono 15, Udine

Ulteriori sedi potranno essere aggiunte nel corso dell'anno.

Orario di attività: 9.30 – 13.00; 14.00 – 17.30

Consulenza e formazione personalizzata

È possibile richiedere una progettazione su misura di eventi di formazione, consulenza e allestimenti di Teatro d'Impresa per la singola organizzazione. Il team di progettazione è a disposizione per realizzare un incontro di approfondimento personalizzato nella Vostra sede aziendale.