

### Il Linguaggio del Successo: PNL per trasformare le parole in azioni

#### OBIETTIVI

La finalità generale di questo corso è fornire ai partecipanti strumenti pratici di comunicazione e auto-gestione per migliorare le performance personali e professionali, influenzando positivamente i propri stati mentali e le interazioni con gli altri.

#### DESTINATARI

##### Ambito Aziendale e Leadership

Questi professionisti traggono enorme beneficio dalle tecniche PNL per gestire il team, motivare e negoziare.

**Manager e Team Leader:** Per migliorare le capacità di **comunicazione con il team**, stabilire obiettivi chiari (Well-Formed Outcome), delegare in modo efficace e gestire i conflitti.

**Imprenditori e Dirigenti:** Per affinare le **capacità persuasive** in trattative, *pitch* di vendita o presentazioni e per gestire meglio lo stress decisionale (Ancoraggio).

**Formatori e Coach:** Per migliorare la **capacità di rapport** con i clienti/allievi, comprendere meglio i loro *modelli del mondo* e utilizzare un linguaggio che faciliti il cambiamento.

##### Ambito Vendite e Relazioni con il Cliente

La PNL è nata in parte per modellare l'eccellenza nella vendita e nella terapia.

**Commerciali e Venditori:** Per costruire fiducia (Rapport) con i clienti in pochi minuti, **capire le reali motivazioni d'acquisto** (Calibrazione) e superare le obiezioni in modo efficace.

**Professionisti del Customer Service:** Per gestire clienti difficili o insoddisfatti, **ristrutturando** le loro lamentele e mantenendo uno stato emotivo calmo e professionale.

##### Specialisti della Comunicazione

**Esperti di Marketing e Copywriter:** Per utilizzare il **linguaggio persuasivo** (Milton Model) nella stesura di testi, slogan e *call-to-action* per influenzare il pubblico target.

#### DURATA e metodologia di erogazione

Numero totale di ore (24)

Modalità di erogazione: - Formazione in Aula - Approccio Esperienziale e Trasformativo

## CONTENUTI

### Modulo 1: Le Fondamenta della PNL e l'Osservazione

Le Mappe della Mente e l'Acutezza Sensoriale

Questo modulo introduce i concetti fondamentali della PNL, come l'idea che "**La mappa non è il territorio**". Il focus è sviluppare la capacità di osservazione e interpretazione dei segnali non verbali, che è la base per ogni comunicazione efficace.

#### Obiettivi Specifici:

- Comprendere i concetti di **Mappa, Territorio** e il **Modello del Mondo** di una persona.
- Sviluppare l'**acutezza sensoriale** per calibrare (osservare e interpretare) i segnali non verbali e paraverbali.
- Riconoscere il **Sistema Rappresentazionale Dominante** (Visivo, Auditivo, Cinestetico - VAK) nell'interlocutore.

#### Attività Formative:

Lezione introduttiva e discussione sulle premesse della PNL.

**Esercizio di Calibrazione:** Esercitazioni pratiche a coppie per osservare i cambiamenti fisiologici (respirazione, postura) e i *segnali d'accesso oculare* dell'interlocutore.

### Modulo 2: La Chiave dell'Influenza: Il Rapporto e l'Ancoraggio

Creare Sintonia e Gestire gli Stati Emotivi

Questo modulo si concentra su due tecniche fondamentali della PNL: il **Rapport** per costruire fiducia e l'**Ancoraggio** per gestire le proprie risorse emotive e mentali.

#### Obiettivi Specifici:

- Padroneggiare le tecniche di **rispecchiamento (*mirroring e matching*)** per creare sintonia immediata e fiducia con qualsiasi interlocutore.
- Imparare il processo dell'**Ancoraggio** (installazione di ancore cinestetiche, auditive o visive) per accedere a stati di alta performance (es. calma, fiducia) su comando.
- Saper **gestire e interrompere** stati emotivi limitanti (es. stress, frustrazione) attraverso il **De-Ancoraggio**.

#### Attività Formative:

**Laboratorio di Rapport:** Esercizi a coppie per rispecchiare la postura e il ritmo di voce e verificarne l'impatto sull'interazione.

**Esercizi di Ancoraggio Guidato:** Installazione pratica di un'ancora positiva (es. fiducia) da utilizzare immediatamente in simulazioni e *role-playing*.

### Modulo 3: Il Linguaggio al Microscopio: Precisione e Persuasione

Il Potere delle Parole: Metamodello e Milton Model

Si studiano i due modelli linguistici che permettono di usare il linguaggio in modo strategico: il **Metamodello** per chiarire le comunicazioni e il **Milton Model** per guidare e influenzare positivamente.

#### Obiettivi Specifici:

- Utilizzare il **Metamodello** per identificare e recuperare le informazioni omesse,

generalizzate e distorte, trasformando frasi ambigue in richieste chiare.

- Padroneggiare le tecniche del **Milton Model** (es. *presupposizioni, frasi ambigue*) per parlare alla mente inconscia e superare le resistenze degli interlocutori.
- Applicare il **Milton Model** per creare suggestioni positive in contesti di leadership o motivazione.

#### **Attività Formative:**

**Laboratorio Linguistico:** Esercizi pratici per applicare le domande del Metamodello su frasi quotidiane, identificando le omissioni.

**Role-Playing:** Utilizzo del linguaggio del Milton Model per la stesura di un *brief* motivazionale o per gestire una conversazione di vendita complessa.

### **Modulo 4: Strategie di Successo e Cambiamento**

Trasformare gli Obiettivi in Azioni e Ristrutturazione

Il modulo finale si concentra sul cambiamento personale e sull'applicazione delle tecniche per superare gli ostacoli mentali e definire un percorso chiaro verso il successo.

#### **Obiettivi Specifici:**

- Definire gli obiettivi personali e professionali secondo il modello **Well-Formed Outcome (Obiettivo Ben Formato)**, garantendone la coerenza (ecologia).
- Identificare e neutralizzare le **Convinzioni Limitanti** attraverso tecniche di ristrutturazione linguistica (*Reframe*).
- Utilizzare la **Tecnica Posizioni Percettive** per risolvere conflitti o prendere decisioni osservando la situazione da diversi punti di vista.
- Sviluppare la capacità di **Modeling** per replicare le strategie di eccellenza.

#### **Attività Formative:**

**Laboratorio Obiettivi:** Lavoro individuale guidato sulla definizione e la verifica di un obiettivo Well-Formed Outcome.

**Esercizio di Ristrutturazione:** Lavoro a coppie per ristrutturare una convinzione limitante (es. paura di fallire) in una convinzione potenziante.

### **CERTIFICAZIONI RILASCIATE**

Attestazione di messa in trasparenza delle competenze traguardate secondo la normativa regionale e in coerenza con il D.M. 30 giugno 2015 (GURI 20.07.2012 n. 166).

### **QUOTA DI ISCRIZIONE individuale**

Costo per partecipante € 780,00 + IVA

per gli associati al sistema Confindustria € 620,00 + IVA