

COSTI

INTERO PERCORSO

900,00€ + IVA

SINGOLO MODULO

250,00€ + IVA



Il percorso formativo è finanziabile al **60%** se l'azienda è iscritta a **FONDOPROFESSIONI**



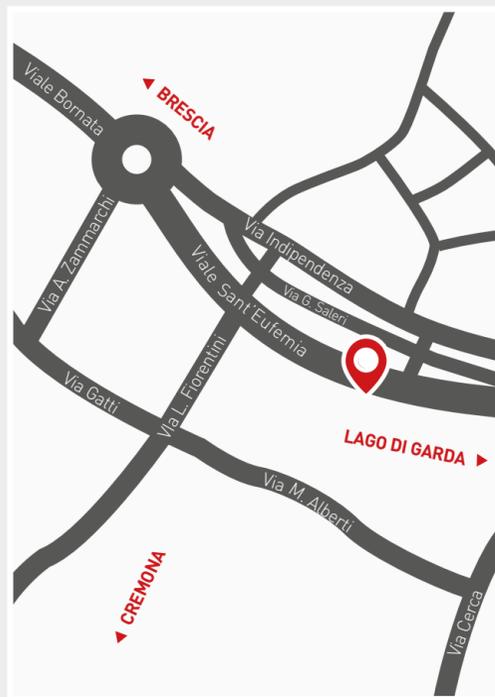
Ogni modulo si sviluppa in **due sessioni didattiche** (orari 8.30/12.30 - 13.30/17.30)



Al termine di ogni incontro ci sarà la possibilità di partecipare ad una **lezione gratuita di Yoga** tenuta dai maestri dell'Accademia



Possibilità di **brunch a prezzo convenzionato** nel circolo esclusivo all'interno dell'Accademia



ESSE ACCADEMIA

Viale S. Eufemia 48 B, Brescia
Parcheggio interno

Location esclusiva:

l'**accademia ESSE**, rappresenta un piccolo mondo esclusivo dove le persone si prendono cura del proprio corpo e della propria anima.

I corsi verranno svolti negli spazi riservati all'interno dell'Accademia in un'ambientazione che **fonde sviluppo del benessere, apprendimento e cura del corpo.**



SAEF™
ACADEMY

Saef Academy rappresenta la quinta essenza di SAEF. Nato come "concept", si sviluppa attraverso la **promozione di eventi e momenti emblematici.**

Solo per citarne alcuni: il ciclo di alta formazione "Passione Impresa" con grandi nomi dello sport in veste di coach, le due edizioni del master formativo HR MANAGEMENT, dedicato alla gestione delle risorse umane. Ma in questo "concept" rientrano anche i progetti di **etica d'impresa** "Il volo del colibrì" che coinvolge circa 1000 bambini in età scolare e "Benessere impresa" dedicato al collegamento fra mondo dell'impresa e mondo dell'istruzione inerente il design e la creatività, l'istituzione in seno a SAEF di un Comitato tecnico scientifico con nomi di spicco dell'impresa, delle professioni, dell'arte. Tutto questo rientra sotto il cappello "SAEF Academy" che vuole essere **elemento sempre più qualificante di**

ciò che l'azienda offre al pubblico e ai propri clienti.

In particolare il percorso presentato in queste pagine intende fornire strumenti e competenze per **giocare da protagonisti le sfide di questo particolare momento economico** e approfondire i punti qualificanti di quello che desideriamo chiamare "il nuovo modo di fare impresa".

Si necessita di nuove competenze e dell'approfondimento di nuovi campi, di nuove metodologie e di nuovi modelli di comunicare e di raccontarsi.

Perché l'impresa viene da dentro. Ancor prima che dalle nostre idee e intuizioni, viene dal nostro cuore e dalla nostra voglia. Con questi cinque incontri **vorremmo fornire tutti quegli elementi che danno strumenti concreti a questa voglia e che trasformano le nostre buone idee in splendide realtà.**



Via Borgosatollo 1, 25124 Brescia
Tel. 030 3776990 - Fax 030 3776989
info@saefacademy.it
www.saefacademy.it



**CONOSCERSI,
MIGLIORARSI,
RACCONTARSI...
COME COSTRUIRE
UN'IMPRESA VINCENTE**



IDENTITÀ E VALORI NEL MODERNO MODO DI FARE IMPRESA!

LAVORARE SULL'IDENTITÀ E I VALORI D'IMPRESA PER MIGLIORARE I RISULTATI AZIENDALI

12 MAGGIO 2016

OBIETTIVI

Aumentare la consapevolezza circa l'importanza dell'identità e dei valori nella costruzione di un'impresa di successo in grado di cogliere le opportunità anche in un contesto economico complesso e in rapido mutamento. Fornire strumenti pratici per creare un miglior clima aziendale e una migliore condivisione degli obiettivi. Fornire strumenti utili per migliorare la fiducia interna ed esterna all'azienda.

DESTINATARI

Gli imprenditori, i manager, il personale a tutti i livelli coinvolto nella creazione di un'identità aziendale forte, riconoscibile condivisa.

CONTENUTI

- › Che cos'è l'identità
- › Struttura relazionale e temporale dell'identità
- › Valori
- › Convinzioni
- › Vision e Mission
- › Autenticità
- › Allineamento
- › Strumenti per l'allineamento



DURATA

È previsto un modulo da 8 ore. Le attività di carattere teorico sono integrate ad esercitazioni di carattere pratico.



Docente
EUGENIO AGOSTA

Titolare della società di servizi e formazione linguistica Multilingue s.r.l. (www.multilingue.it) e di Synageo (www.synageo.it) operante nell'ambito della consulenza, coaching aziendale e formazione. Diplomato negli Stati Uniti e laureato in Filosofia a pieni voti assoluti e lode presso l'Università degli Studi di Milano, è certificato Business Master Practitioner in PNL e diplomato RRC al MICAP nel 2015. Nel 2015 ha pubblicato il libro Il segreto di una cultura aziendale di successo (Mind Edizioni), bestseller su Amazon oltre al testo di ricerca filosofica La dimora del viandante (Edizioni Diogene Multimedia).



AGIRE IL CAMBIAMENTO

GESTIONE DEL TEMPO VERSO IL CAMBIAMENTO

19 MAGGIO 2016

OBIETTIVI

Trasferire strumenti per la gestione efficace del tempo e la sua trasformazione in risorsa preziosa per il raggiungimento dei risultati aziendali.

L'incessante spinta verso nuove sfide, verso la conquista di nuovi obiettivi richiede il sapersi mettere in gioco ed il saper prendere decisioni (giuste e remunerative) nel minor tempo possibile.

I partecipanti apprendono delle tecniche estremamente efficaci per passare da uno stato di rottura alla fase di adattamento prima e portare, poi, se stessi ed il team, attraverso le 5 fasi, del cambiamento agito.



DESTINATARI

Imprenditori, manager e collaboratori che si trovino a gestire situazioni di stress psico-fisico per sé e per gli altri e situazioni difficili di cambiamento.



CONTENUTI

Modulo 1: 4 ore (La rottura e la mancanza di tempo)

- › La rottura: identificazione
- › Strumenti per l'adattamento
- › Il cambiamento organizzativo

Modulo 2: 4 ore (Cambiamento e gestione del tempo)

- › Le 5 fasi del cambiamento e la gestione efficace del tempo
- › Esercitazione pratica individuale
- › Esercitazione pratica in team



DURATA

Sono previsti 2 moduli di 4 ore ciascuno in una unica giornata di formazione.



Docente
LUCILLA RIZZINI

Coach professionista certificata ICF e AICP, formatrice e consulente aziendale. Ha lavorato come Direttore commerciale di importanti realtà italiane, viaggiando in tutto il mondo. Facilitatrice nei percorsi di cambiamento aziendale e passaggio generazionale, è trainer coach di una web business academy a livello internazionale.



VINCERE LE SFIDE INTERNE PER UN BUSINESS SOSTENIBILE

26 MAGGIO 2016

OBIETTIVI

Fornire una tecnica concreta per parlare in pubblico, controllando l'emotività, sapendo in ogni momento dove siamo e dove vogliamo andare. Spesso si considera "il parlare" un qualcosa di astratto, seguendo invece delle precise direttive lo si può rendere uno strumento diretto ed efficace. Il nostro corpo è un'azienda, tutto ciò che facciamo deve essere efficiente, non bisogna dar nulla per scontato. Anche il semplice respirare costa fatica, si può avere sulla carta il discorso più bello del mondo, ma se si sbaglia il respiro, si va in affanno e ci si trova in un labirinto da cui è difficile uscirne. Se ne esce solo con la tecnica, solo sapendo che strada prendere, tra le mille vie che si possono percorrere. Respiriamo correttamente, o meglio, impediamo alla componente emotiva di influenzare il nostro respiro, poi trasformiamo il nostro respiro in parola, ed infine vediamo come poter usare le parole al meglio, questi sono gli obiettivi del corso.



DESTINATARI

Tutto il personale commerciale e tecnico dell'azienda, che si trova a gestire riunioni, comunicare in pubblico, trattare con clienti reali o potenziali.



CONTENUTI

- › "Il respiro come fondamento del parlato" (3 ore)
- › "Dal respiro alla parola" (2 ore)
- › "L'utilizzo efficiente della parola" (1 ora)
- › "Costruzione del discorso" (2 ore)



DURATA

È previsto un unico modulo della durata di 8 ore, da svolgersi in un'unica giornata. Il corso è completamente pratico, verrà insegnata una tecnica rapida per padroneggiare al meglio e in ogni situazione l'altre dialettica.



Docente
DONATELLA METELLI

HR Specialist - Life & Business Coach - Consulente del Lavoro - certificata Business Master Practitioner in PNL e NLP Coach - diplomata e certificata Real Result Coaching in Micap 2015 - Mediatore Civile. Autrice del libro Best seller di Amazon "Puoi Essere Felice anche Lavorando" Mind Edizioni.



PARLARE IN PUBBLICO? NO PROBLEM

CORSO DI PUBLIC SPEAKING PER PROFESSIONISTI

9 GIUGNO 2016

OBIETTIVI

Obiettivo del corso è di coadiuvare i responsabili di ruolo o di gruppi di lavoro, capi progetto o reparto, referenti dei risultati di processi di lavoro o coordinatori di funzioni diverse, etc., attraverso una esperienza di Forma per l'Azione, a diventare più sicuri, decisi e soddisfatti nel proprio ruolo di leader del proprio gruppo di lavoro e nel condurre i propri collaboratori a risultati che diano quella sfumatura di unicità al prodotto o servizio offerto al mercato.

Attraverso un percorso di TeamCoaching si svilupperanno tutte le dinamiche finalizzate al superamento delle insicurezze, a saper prendere le decisioni più funzionali e a prendere consapevolezza del proprio ruolo imparando a guidare i propri collaboratori.

"Nessun uomo sarà mai un grande leader se vuole fare tutto da solo, o prendersi tutto il merito per averlo fatto."

Andrew Carnegie



CONTENUTI

Prima parte della giornata:

- › Le Sfide nel Business Sostenibile
- › Le Sfide nell'Impresa
- › Stili e tattiche della Leadership
- › Strategie per guidare nel Business
- › Diventare Leader di se stessi per essere Leader di altri

Seconda parte della giornata:

- › I presupposti di un Team vincente
- › Strategie di comunicazione nel Team
- › Assegnare Ruoli e Delegare con Successo
- › Le tecniche per guidare il proprio Team
- › Insieme per Vincere le Sfide

"Da soli possiamo fare così poco, insieme possiamo fare così tanto"

Helen Keller



Docente
ANDREA ABONDIO

Attore e formatore nel campo della comunicazione. Attualmente collabora come consulente per il parlamento europeo e per altri enti nazionali ed internazionali. Tiene seminari di comunicazione e public speaking in Italia e all'estero.



RACCONTARE L'IMPRESA

PERCORSO DI STORYTELLING PER RACCONTARE CON EFFICACIA PRODOTTI, MARCHI E IDENTITÀ

16 GIUGNO 2016

OBIETTIVI

Il corso (organizzato come seminario della durata di una giornata) si pone l'obiettivo di aumentare la capacità di telling da parte della persona. Lo storytelling, oggi termine inflazionato con il quale si identifica ogni forma di racconto orale, è da sempre alla base della comunicazione di impresa. Sapersi raccontare significa presentare la propria attività con un'accezione positiva e mostrarsi all'esterno in chiave più immediata e diretta. Lo scopo dello storytelling non è quello soltanto di comunicare, bensì di comunicare creando emozione, ovvero creando un percorso di branding. Per questo il corso si propone di illustrare gli estremi principali del telling pubblico e di fornire strumenti al partecipante per gestire al meglio la preparazione di una riunione, di un momento di esposizione pubblica, di un intervento, di un appuntamento commerciale.



STRUTTURAZIONE

Il corso prevede un'esposizione sostanzialmente esaustiva di tutta la filiera del telling: l'individuazione degli argomenti principali che si intendono esporre, l'individuazione del metodo più adatto in funzione del target, il linguaggio e le tecniche di esposizione in pubblico, la comunicazione non verbale e i trucchi del mestiere. Il tutto per fare in modo che l'ascoltatore sia sempre interessato a ciò che viene spiegato. Indispensabile la distinzione: il telling non è public speaking: è una modalità di gestire un'esposizione in pubblico ma legata ad un background di natura teatrale/narrativa, che lo addice a qualsiasi contesto di pubblico. Il telling si sviluppa in atteggiamenti oltre che contenuti, in modalità di porsi fisicamente, in dinamiche di gestione della voce e dell'alternanza dei toni vocali.



DESTINATARI

Tutto il personale commerciale e tecnico dell'azienda, che si trova a gestire riunioni, comunicare in pubblico, trattare con clienti reali o potenziali.



CONTENUTI

MODULO 1
2 ore
Lo storytelling per l'impresa e il consumo

- › Cosa sono le storie d'impresa
- › Perché fare storytelling

MODULO 2
2 ore
Applicazioni e tecniche per lo storytelling

- › Applicazioni pratiche dello storytelling
- › Principali tecniche dello storyteller

MODULO 3
2 ore
Raccontare l'identità d'impresa

- › La progettazione narrativa della corporate identity
- › La programmazione narrativa di un brand

MODULO 4
2 ore
Raccontare il prodotto

- › Raccontare la comunicazione
- › Raccontare un prodotto

DURATA

Sono previsti 4 moduli di 2 ore ciascuno, da svolgersi nel corso della stessa giornata.



Docente
EMANUELE TURELLI

DOCENTE

Emanuele Turelli, Giornalista (professionista dal 2001) e "story teller", è autore di "Calais, può un uomo cambiare in 35 ore" (Romanzo, 1999) - "Gleno, 1 dicembre 1923" - (2006, racconto/inchiesta) - "Il coraggio di vivere, la vera storia di Nedo Fiano", (2008, racconto/inchiesta) - "Report, emozioni fra le macerie" (Romanzo verità, 2009) - "Quella che vi racconto oggi è una storia vera..." (Romanzo verità, 2012) - "Madiba, la vera storia di Nelson Mandela" (2012, racconto/inchiesta).

E' stato firma continuativa del Corriere della Sera dal 2001 e di diverse testate televisive e di carta stampata, locali e nazionali.

Ha vinto il Quarto concorso giornalistico internazionale "La montagna verso l'Europa" nel 2005 (Giuria dell'ordine dei giornalisti della Lombardia).

I suoi lavori narrativi trovano recensioni sulle più importanti testate di stampa nazionali. Come storyteller si è esibito in centinaia di teatri di tutto il nord Italia. Benemerita della Presidenza del Consiglio dei Ministri nel 2009.

Insignito dal Magnifico rettore dell'Università degli Studi di Brescia, Professor Pecorelli, della presenza d'onore sul Libro storico dell'Ateneo con dedica pubblica nel corso di una cerimonia nel maggio 2015. Si dedica dal 2002 alla comunicazione d'impresa con il ruolo di copywriter e communication manager.