



Bagno Accademia 2019 - Percorso Base

Bologna, 29 gennaio 2019

L'obiettivo

Bagno Accademia è un vero e proprio laboratorio di formazione dedicato al mercato idrosanitario, nato dalla collaborazione tra Assobagno e Angaisa. Partito nel 2015, nelle sue diverse edizioni ha raccolto crescente apprezzamento da parte di un numero consistente di partecipanti, dando luogo nel corso del 2018 alla sua prima edizione "Advanced", riservata a partecipanti delle precedenti edizioni.

L'esperienza d'aula vissuta durante le precedenti edizioni del percorso ci ha permesso di conoscere in modo ancor più approfondito le necessità e le potenzialità delle persone che quotidianamente sono a contatto con la clientela, da utilizzare per un percorso che consolidi il loro cambiamento di prospettiva e di visione. Bagno Accademia 2019, nel suo format didattico "Base" qui descritto, metterà a disposizione dei partecipanti, in modo facile e di pronta applicazione, il risultato delle più importanti ricerche scientifiche nel campo della relazione interpersonale, della negoziazione e dell'acquisizione del consenso altrui. Il tutto al fine di trasformare la filiera produttori/distributori in una vera e propria squadra, sempre più integrata ed efficace nell'utilizzo di un linguaggio comune che sia in grado di conquistare il consumatore finale.

All'interno di un percorso di formazione e consulenza a moduli con cadenza periodica, come quello qui proposto, Assobagno e Angaisa assumono il ruolo di elementi aggreganti virtuosi, veri punti di riferimento per gli associati, i quali si troveranno a disporre di strumenti concreti per affrontare le tematiche di maggiore attualità e interesse per un rilancio del proprio business.

Nel seguito vengono descritti i temi trattati dal percorso formativo.

Le nostre soluzioni



Giorno 1

Lascia un segno!

Comunicare per conquistare l'attenzione e l'interesse degli altri.

Le competenze acquisite. La capacità di comunicare è alla base del successo umano. Coinvolgere e ottenere il consenso del proprio interlocutore è possibile esclusivamente se si conoscono gli strumenti della comunicazione interpersonale e i principi del comportamento degli individui. I partecipanti approfondiranno meccanismi di forte impatto che permetteranno loro di agire con l'interlocutore su un piano di consenso e di mutua soddisfazione. Acquisiranno abilità, strategie e tecniche per comprendere il prossimo nei suoi messaggi espressi e non espressi, sviluppando il proprio carisma nella relazione.

I contenuti. Cosa significa comunicare, cosa significa ascoltare, gli assiomi della comunicazione, l'uso dei canali della comunicazione ai fini della persuasione, la lettura del linguaggio del corpo, i microsegnali di rifiuto e di gradimento, gli studi scientifici sulle espressioni facciali legate all'emozioni, l'uso del sistema rappresentazionale dell'interlocutore secondo la Programmazione Neuro Linguistica, l'utilizzo degli stili comunicativi sintonico e distonico: vantaggi e svantaggi.

le nostre soluzioni



Conquistare un SÌ

Giorno 2

Verso la vetta del Grattacielo del Consenso.

Prerequisiti: Lascia un segno!.

Le competenze acquisite. Siamo continuamente impegnati a ottenere il consenso dei nostri interlocutori. Tuttavia spesso questa capacità non viene considerata come uno degli aspetti necessari al proprio lavoro o alla propria vita e addirittura viene considerata alla stregua di una dote innata, non come il frutto di una metodologia specifica. I partecipanti apprenderanno come gestire al meglio le fasi che portano al SÌ dell'interlocutore e come consolidarne i risultati, assimileranno la metodologia che, partendo dal primo momento dell'incontro, permette di attraversare il percorso che passa dalla creazione di un rapporto ottimale con l'altro, individuarne i bisogni, rispondere in modo propositivo alle sue esigenze fino al momento del consenso.

I contenuti. Si apprenderanno le fasi che guidano l'acquisizione del consenso di un interlocutore per trarre il massimo da ognuna di esse, individuarne i bisogni espressi e inespressi, valutare e anticipare il comportamento dell'altro, esplorarne le leve motivazionali, esercitare l'influenza relazionale e utilizzare i Principi della Persuasione teorizzati dal prof. Robert Cialdini.

le nostre soluzioni



Domanda per ottenere le risposte che non hai mai avuto

Giorno 3

**Trasformare le resistenze in punti d'incontro
con le domande metamodello.**

Prerequisiti: Lascia un segno!, Conquistare un Sì.

Le competenze acquisite. Spesso troviamo resistenza nei confronti di una nostra proposta, di un nostro punto di vista o di una nostra motivazione. Altrettanto spesso queste resistenze alimentano le obiezioni dei nostri interlocutori, che sono fra gli ostacoli più complessi da affrontare sia durante l'attività lavorativa, sia nella vita quotidiana. Spesso questo ci mette in difficoltà e a volte rinunciamo a raggiungere il nostro obiettivo a causa di queste opposizioni. I partecipanti apprenderanno come gestire le resistenze attraverso l'utilizzo di un percorso strutturato e a servirsi nel modo più efficace delle domande strategiche per superare le difficoltà tipiche di questi specifici aspetti dell'interlocuzione.

I contenuti. Si analizzerà la metodologia necessaria alla ristrutturazione delle obiezioni, lo Schema in 4 fasi, l'utilizzo delle domande del Metamodello linguistico (derivante dalla Programmazione Neuro Linguistica) come strumento per allargare lo spazio soluzione dei problemi posti dall'interlocutore.

le nostre soluzioni



Laboratorio **pratico**

Giorno 4 e 5

Aule separate fra produttori e distributori.

Le competenze acquisite. Questo laboratorio vede i partecipanti coinvolti in un'altra giornata molto pratica e interattiva per consentire l'applicazione dei contenuti appresi nel modulo sulla ristrutturazione delle obiezioni "Domanda per Ottenere" a casi mirati.

L'abilità di applicare le tecniche base ed avanzate alla ristrutturazione delle obiezioni specifiche del distributore e del produttore (aule disgiunte) è un punto forte di questa giornata.

Verranno integrate alcune tecniche che metaforicamente ricordano l'arte magica ovvero riuscire a gestire le resistenze dell'interlocutore in modo sorprendente.

le nostre soluzioni



Giorno 6

**Si scrive win - win
si legge successo**

Le competenze acquisite. Giornata da svolgere insieme in cui la collaborazione è il fulcro del vincere insieme. "Win Win" è il filo conduttore su cui concentrare lo sforzo per trovare un punto d'incontro che mette d'accordo tutti.

Questa giornata propone un business game - il Dilemma del Prigioniero - in grado di mettere in discussione i fondamentali della cooperazione. Il gioco, a squadre, consente di affrontare in modo contro-intuitivo percorsi comportamentali altrimenti poco efficaci per il sistema integrato Produttore - Distributore e, non ultimo, di applicare le competenze acquisite durante il percorso.

chi siamo



Profilo

Liberiamo il potenziale individuale per farvi crescere

Una squadra pronta a sfidare lo status quo.
Consulenti con un curriculum internazionale.
Coach ossessionati dai risultati.
Specialisti del cambiamento aziendale.
Pirovano Monti Associati.

Le persone “fanno” l’azienda

Su questa verità abbiamo basato la nostra raison d’être e il nostro approccio. Lavoriamo sulle persone per liberarne il potenziale e attivare quei cambiamenti utili agli obiettivi d’impresa. Con attenzione sartoriale, studiamo lo status quo e le risorse umane coinvolte. Poi attiviamo programmi d’intervento mirati a creare cambiamento: dall’individuo al gruppo, dal gruppo all’organizzazione.

Due è meglio di uno

Siamo una boutique formativa e ci piace esserlo, perché siamo convinti che nel nostro ambito non siano i numeri a fare la differenza, ma il sapere. Conduciamo le sessioni formative preferibilmente in coppia. Non perché lo dice il nostro nome, ma perché abbiamo constatato sul campo che la codocenza - se esiste una profonda armonia fra docenti - è la formula più efficace per coinvolgere e mantenere alto il livello di attenzione. Infatti, l’acquisizione di nuove abilità e di nuove competenze avviene in modo più fluido, diretto. E soprattutto duraturo, grazie anche alle tecniche di action learning che usiamo sia in aula, sia all’esterno, in location ad hoc. Se necessario, il nostro team si allarga coinvolgendo professionisti di varie specializzazioni per completare l’offerta formativa e consulenziale.

Creatività nella formazione

Per garantire i risultati migliori, andiamo oltre i metodi standard del formatore. Inventiamo, sperimentiamo e adattiamo gli strumenti caso per caso, in un’efficacissima progressione. A proposito: lo sapete che per il nostro esclusivo format di outdoor training “Business is Cooking!” la nostra squadra annovera uno tra i più bravi chef consultant italiani e internazionali? È Andrea Sposini: con lui la formazione ha tutto un altro gusto... assaggiare per credere!

Non siamo nati ieri

Abbiamo già un po’ di storia da raccontare. Insieme totalizziamo più di 50 anni di esperienze, con competenze che vanno dall’attività di consulenza al management, dall’area strategica a quella commerciale, passando per le risorse umane. I nostri clienti attuali sono aziende nazionali, gruppi internazionali e medie imprese nei settori più diversi: bancario, assicurativo, sanitario, manifatturiero, retail e gdo. A loro ci dedichiamo con passione, senza lesinare tempo, impegno, cervello.

Il cambiamento è matematico, anzi scientifico. Il nostro approccio dà risultati? Due volte sì. Sì, perché si basa su ricerche e studi scientifici, oppure su pratiche validate a livello internazionale, come documentano le nostre certificazioni. Sì, perché i nostri clienti raggiungono sempre gli obiettivi: leggete le loro testimonianze. Ma se volete metterci alla prova, chiamateci per una presentazione: un’ora vi basterà per capire che le cose potrebbero cambiare in meglio anche per voi.



i coach

Fabrizio Pirovano

Fabrizio lavora con diverse aziende nazionali e multinazionali su temi inerenti la comunicazione persuasiva, la vendita, la leadership, l'intelligenza emotiva, il coaching e la guida al cambiamento. Si è laureato in economia ed è autore di diversi libri e pubblicazioni su riviste scientifiche.

Svolge attività universitaria, certificato trainer all'estero direttamente con i fondatori della PNL (Programmazione Neuro-Linguistica), LAB Profile™ e Pensiero Sistemico. È anche certificato ESaC – Emotional Skills and Competences e ETaC – Evaluating Truthfulness and Credibility sulla gestione delle emozioni, verità e menzogna.

Appassionato e curioso di tutto ciò che riguarda la mente e i comportamenti delle persone, ha perfezionato sul campo i modelli e le tecniche studiate in giro per il mondo, anche in inglese. Ha fatto teatro d'improvvisazione e la scuola di magia (pensiero illusionistico). Il suo motto? "Diventa chi sei" di F. Nietzsche.

Marco Monti

Marco ha lavorato per importanti società nazionali e internazionali nelle quali ha ricoperto responsabilità crescenti fino ad arrivarne alla direzione commerciale. Le esperienze svolte alla guida di reti vendita strutturate gli hanno fatto maturare la passione per gli aspetti negoziali legati all'interlocuzione con i clienti e alla motivazione delle risorse umane. Fino a quando ha trasformato la passione in un lavoro.

È certificato Master Practitioner in Programmazione NeuroLinguistica, LAB Profile™ e Pensiero Sistemico. È anche certificato ESaC – Emotional Skills and Competences e ETaC – Evaluating Truthfulness and Credibility sulla gestione delle emozioni, verità e menzogna oltre a essere EQ Practitioner certificato da SIX Seconds ed Executive Coach certificato da EEC. È ideatore della metodologia "Il Grattacielo del Consenso", esperto di action learning, negoziazione, comunicazione e linguaggio d'influenza.

Conduce attività formative ad alto impatto esperienziale per le più importanti realtà nazionali e internazionali. Gioca a tennis con risultati inversamente proporzionali all'impegno profuso, a seguito dei quali gli viene attribuita la reale paternità della frase "L'importante è partecipare".

cosa facciamo



Formazione

Formati per Vincere

Il team è spento e senza mordente?
I dipendenti demotivati e abitudinari?
Gli agenti non raggiungono i target?
Prima che sia troppo tardi...
Pirovano Monti Associati: la formazione per cambiare.

Siamo specializzati nel modificare i comportamenti individuali e di gruppo attraverso un'attività di formazione basata sui principi dell'action learning. Tecniche esperienziali che coinvolgono in modo diretto, attivo e divertente, con risultati certi, concreti... subito visibili.

Role playing, simulazioni, movie forum, video active training, outdoor e cooking training: tanti strumenti,

adattati o inventati per l'occasione, che trasformano le persone per migliorarne le performance con nuove skill e un rinvigorito spirito di squadra.

Dall'ascolto all'azione, dalle parole ai fatti. Trasformarsi per migliorare, competere, vincere... obiettivo raggiunto!

Questa è la nostra formazione per aiutarvi a cambiare:

- microformazione
- training on the job
- formazione esperienziale
- formazione finanziata

Consulenza

Mirati ai risultati

Serve una nuova strategia di marketing?
Avete bisogno di un'audit accurata?
Dovete migliorare le comunicazioni?
Fatelo con chi ha esperienza...
Pirovano Monti Associati: la consulenza per cambiare.

Chi si ferma è perduto. Noi di Pirovano Monti Associati vi aiutiamo a cambiare per cogliere tutte le opportunità del mercato.

Vi offriamo un servizio di consulenza ampio, approfondito, accurato. Ascoltiamo le vostre esigenze, valutiamo criticità interne ed esterne, analizziamo le dinamiche dei processi e le performance dello staff. Il nostro obiettivo è mettervi nelle condizioni ottimali per operare con sempre

maggior efficacia ed efficienza, attraverso una ritrovata sinergia interna.

Ovviamente, non facciamo tutto da soli. Quando serve, i nostri consulenti specializzati intervengono con il proprio know how e strumenti adeguati, fornendo sia modelli organizzativi innovativi sia modelli di verifica dei risultati raggiunti.

Questa è la nostra consulenza per aiutarvi a cambiare:

- auditing sistemico
- comunicazione interna
- change management
- marketing management

cosa facciamo

Coaching

Per la crescita individuale

Volete ritrovare smalto a livello personale e professione?
Volete affinare le doti di leadership?
Parlare in pubblico vi fa paura?
Non è mai troppo tardi per migliorarsi...
Pirovano Monti Associati: il coaching per cambiare.

Siamo professionisti del cambiamento personale. Che siate un executive o middle manager, qualunque sia il vostro obiettivo, vi aiutiamo a raggiungerlo. Insieme valutiamo i vostri punti di forza e debolezza; poi rafforziamo le abilità presenti e interveniamo su quelle manchevoli. In che modo?

Useremo il modello del Coaching Ontologico-Trasformativo e gli strumenti della Programmazione Neuro Linguistica ma anche l'affiancamento sul campo.

Ritroverete fiducia, determinazione, motivazione. Con noi svilupperete la capacità di valutare ogni situazione con uno sguardo nuovo. Agendo diversamente, migliorerete le performance.

E ora, siete pronti a tirare fuori il meglio da voi?

Questo è il nostro coaching per aiutarvi a cambiare:

- business coaching
- personal training
- corporate coaching

know how



Scienza, conoscenza, cambiamento

Troppi guru improvvisati, troppi bla-bla senza risultati.

Lavorare sui comportamenti richiede preparazione, competenza, feedback e lo studio accurato di fonti avvalorate.

Pirovano Monti Associati: la scienza per cambiare.

Su una cosa siamo davvero intransigenti: la qualità scientifica del nostro know how.

Da essa infatti dipendono l'efficacia e l'affidabilità degli interventi che proponiamo.

La nostra formazione professionale è certificata e le nostre fonti di conoscenza sono scientifiche e accreditate a livello internazionale.

Siamo così appassionati delle materie che insegniamo da avere all'attivo decine di pubblicazioni e alcuni libri.

Ma, ovviamente, le parole non bastano: alle aziende che ci contattano garantiamo fatti, azioni e modelli per cambiare i comportamenti individuali e i processi.

Per noi il sapere diventa saper fare. Fare bene e fare meglio.

Questo è il nostro know how per aiutarvi a cambiare:

- PNL
- LAB Profile
- Pensiero Sistemico
- Intelligenza Emotiva



Un'azienda di formazione e consulenza fonda il suo lavoro sulla conoscenza

La PNL (Programmazione Neuro Linguistica)

La PNL si sviluppa negli Stati Uniti nei primi anni Settanta ad opera di un matematico, Richard Bandler, e di un linguista, John Grinder. Essi studiarono migliaia di ore di registrazione delle sedute dell'ipnoterapeuta Milton Erickson, di Virginia Satir, esperta in terapia della famiglia, e di Fritz Perls, creatore del modello terapeutico della Gestalt, per cercare di capire i segreti della loro efficacia comunicativa. Le prime notizie di PNL le troviamo all'inizio del secolo scorso (1934) ad opera di Alfred Korzibsky, che per primo coniò il termine Programmazione Neuro Linguistica. Successivamente furono indispensabili e illuminanti i lavori di Gregory Bateson, Noam Chomsky e Paul Watzlawick, per citarne solo alcuni.

Il Pensiero Sistemico

Il Pensiero Sistemico rappresenta una diversa prospettiva nella quale inquadrare i problemi; esso rivolge lo sguardo oltre gli eventi isolati, cercando invece di cogliere le articolazioni e le connessioni profonde esistenti tra essi. Ecco perché il Pensiero Sistemico sviluppa la capacità di visione globale e di cogliere i nessi tra gli elementi di dettaglio che compongono tale visione di eventi, di problemi, di relazioni con gli altri, così da poter maturare maggiore consapevolezza di cosa causa i problemi, di cosa invece origina il successo e di quali siano i "punti di leva" maggiormente efficaci per generare cambiamento.

Il profilo linguistico comportamentale

LAB Profile™ è acronimo di "Language and Behaviour Profile", ovvero "Profilo linguistico-comportamentale". Questo modello è un insieme di strumenti derivati da una particolare elaborazione della PNL, sviluppati inizialmente da Lesile Cameron-Bandler e rielaborati, per il contesto business, da Rodger Bailey - già affermato studioso di PNL - e Ross Stewart sulla base degli studi che Noam Chomsky ha sviluppato in merito alla "Grammatica trasformazionale" (MIT 1957). Da questi studi e dalla loro rielaborazione ad opera di Shelle Rose Charvet, è stato determinato che esiste un collegamento tra il linguaggio di una persona e il comportamento sottostante. Lo sviluppo di questi strumenti e la loro applicazione al business ha permesso di elaborare un linguaggio - composto da verbi, frasi idiomatiche, parole, azioni - in grado di attivare nell'interlocutore determinate risposte comportamentali: il linguaggio d'influenza più appropriato.

L'Intelligenza Emotiva

L'Intelligenza Emotiva è una branca dell'intelligenza che vede l'abilità di elaborare l'universo delle emozioni per il raggiungimento di risultati eccellenti. Dagli studi del Prof. Paul Ekman emergono elementi di straordinaria efficacia sia in termini di Micro Espressioni Facciali - per leggere le emozioni sul volto delle persone - che di elaborazione delle stesse attraverso strategie comportamentali mirate. Anche la Comunicazione Non Violenta (o Disarmante) di Marshall Rosenberg si inserisce in questo ambito di competenza: ottenere ragione senza ferire, "disarmare" un conflitto, prevenire dissapori e fidelizzare le relazioni.

ci hanno scelto



Abbiamo formato il personale di

Adobe, Alleanza assicurazioni, Arca assicurazioni, Agape Design, Agos - Ducato, Amplifon, Auchan,

Angaisa, Azimut, Bertani, Borsa Italiana, Best Western International, BPER Banca, Cameo, Cassa di

Risparmio di Bolzano, Centro Nazionale Trapianti, CIICAI, Comini, Ferrari auto, Ferretti Yachting,

Federlegno - Assobagno, Finsiel, Fondazione Ricerca e Cura Giovanni Paolo II, Idrotirrena, IEO Istituto

Europeo di Oncologia, INAZ Paghe, Istituto Superiore di Sanità, Leasys, Jacobs, Mondadori Editore,

Magneti Marelli, Mediaset, Menarini Pharma, Net Consulting, Nest Group, Opto Engineering, Sanofi,

Sperling&Kupfer editori, Sma, Tece, Technogym, TetraPak, Timberland, Twin Set, Thor Specialties, Unipol

Assicurazioni, Unipol Banca, Unisalute, Zurich Assicurazioni.