

AUTOSTIMA E PERSONAL BRANDING (1GG)

Obiettivi del corso:

Sapersi conoscere, sapersi valorizzare, sapersi vendere; comprendere i meccanismi psicologici ed emotivi che regolano il personale sistema delle convinzioni, dei valori e dell'autostima al fine di poterlo governare in modo efficace e descrivere le linee guida del concetto di Personal Branding, inteso come l'insieme delle capacità comunicative e di vendita della propria immagine e delle competenze sul Mercato, applicandone concretamente i principi fondamentali.

Metodologia didattica:

Si tratta di una metodologia di formazione interattiva e dinamica, metodologia esperienziale.

Non si può trasmettere l'azione che attraverso dei "laboratori / palestre" che coniughino dinamiche di gruppo e lavori individuali sulla "vita professionale reale": i partecipanti al corso di formazione non ascoltano e basta, devono lavorare attivamente.

Questi laboratori devono essere al servizio di ogni partecipante: aiutarlo a formulare i suoi obiettivi di crescita, metterlo in una posizione attiva per apprendere "sulla sua pelle", aiutarlo a partire dalla sua esperienza a tornare sull'esperienza stessa e a formulare il suo piano d'azione.

I nostri metodi didattici ci permettono di ottenere un'acquisizione più rapida del sapere, una maggiore memorizzazione e soprattutto una motivazione accresciuta dall'attuazione pratica sul campo.

La metodologia di formazione interattiva e basata su casi pratici tratti dalle specifiche realtà aziendali, è in grado di assicurare il cambiamento dei comportamenti di lavoro.

L'adattamento delle regole base ad ogni realtà personale ed aziendale, facilita l'inserimento sui comportamenti che ciascuno adotta. Lo stile di animazione è vivace e partecipativo con molti esercizi pratici e tecniche facili da usare immediatamente.

Argomenti del corso:

AUTOSTIMA E PERSONAL BRANDING (1gg)

- ✂ La capitalizzazione dell'esperienza personale: valorizzare il passato per costruire il futuro passando per il presente;
- ✂ Le tre I del "Cercatore di Opportunità": Innovare, Imprendere, Impegnarsi;
- ✂ Il concetto di autostima e le sue implicazioni psicologiche ed emotive come presupposti fondamentali per raggiungere l'obiettivo;
- ✂ Coach di se stessi: allenare la mente verso i risultati desiderati;
- ✂ Il meccanismo psicologico del controllo interno ed esterno degli eventi: "Fortuna o Merito personale?";
- ✂ I tre fattori della motivazione al successo;

- ✦ Il rapporto tra autostima, fiducia in se stessi, motivazioni ed interessi: la progettualità professionale;
 - ✦ Aumentare il grado di resilienza personale per filtrare in modo efficace amarezze e frustrazioni;
 - ✦ Principi di Personal Branding;
 - ✦ Come utilizzare i Social e Professional Network;
 - ✦ "Sei quello che comunichi, come lo comunichi e dove lo comunichi": l'arte del sapersi "vendere";
 - ✦ Agisci subito: il piano d'azione individuale;
 - ✦ Il Piano Personale di Miglioramento: costruire un piano d'azione concreto per lavorare sulle proprie aree di miglioramento individuate durante il corso di formazione:
 - cosa voglio continuare a fare?
 - cosa voglio evitare?
 - cosa voglio iniziare a fare?
-