



## Programma delle due giornate di formazione dal titolo “Coaching, pnl bioEtica e comunicazione”

### Cosa è la Pnl bioEtica

La Programmazione Neuro Linguistica è il modello di riferimento fondante di ogni programma formativo dell'IKOS. Un modello flessibile in grado di adattarsi a diversi ambiti: aziendale, sportivo, sociale, scolastico, attraverso cui è possibile tradurre praticamente le esigenze della "PERSONA" intesa come RISORSA, accedendo a talenti e capacità nascoste.

Tutti noi "costruiamo" una nostra idea del mondo e ci poniamo obiettivi.

La Programmazione Neuro Linguistica consente di capire e comprendere il funzionamento della mente umana e spiega i meccanismi che la guidano.

In altre parole, quando apprendiamo, comunichiamo, ci comportiamo in modo poco efficace o eccellente, seguiamo degli schemi decodificabili, modificabili e riproducibili. Conoscendo questi schemi (assolutamente personali) ci si può orientare verso cambiamenti evolutivi, mirati ad attivare RISORSE INTERNE, talenti, nuove abilità e consapevolezze positive.

Il workshop introduttivo alla PNL viene denominato

### “Coaching, pnl bioEtica e comunicazione”

definito corso base perché rappresenta l'avvio per ogni percorso formativo in pnl della IKOS Ageform.

Possediamo Convinzioni, Idee e Filtri per leggere la "realtà e sulla base di ciò che abbiamo appreso nelle esperienze e a volte procediamo senza efficacia nelle dinamiche relazionali in tutti i campi. Tutti noi ci muoviamo nella vita "costruendo" una nostra idea del mondo, altresì possediamo risorse interne e nascoste, talenti, abilità e consapevolezze positive da riscoprire al fine di usare la comunicazione in maniera efficace.

Cosa accade in un processo di COACHING? Attraverso la conoscenza di alcuni strumenti portiamo noi stessi e gli altri a sviluppare le potenzialità nascoste e oltrepassare gli ostacoli che si interpongono tra noi e i nostri obiettivi.

Chi si avvicina al mondo della comunicazione efficace con la PNL applicata si rende conto che è primariamente necessario cambiare il punto di vista sulle cose. Tutta la sezione esperienziale del corso, unendo humor e meccanismi automatici quotidiani fa sì che la persona lavori sin da subito con i propri schemi per poi comprendere come interagire in maniera efficace con gli altri.



***“C'è un solo angolo dell'universo che potete certamente migliorare:  
voi stessi”***

# Metodologia ed insegnamento

L'apprendimento cui mira il nostro Istituto è formare le persone, scoprire sviluppare e potenziare le proprie risorse e abilità, applicarle sin da subito in modo semplice.

Il modello di riferimento è la PNL Motivazionale.

Alle lezioni d'aula frontali si affiancano:

- Simulate
- Videoripresa role-playing
- Lezioni con l'ausilio di audiovisivi, filmografia e spezzoni di video utili alla formazione,
- Formazione sulle proprie dinamiche personali attraverso i gruppi esperienziali
- supervisioni durante le lezioni di docenti e assistenti per la verifica e il monitoraggio della formazione in itinere e uscita.
- esame finale con elaborato scritto a risposta aperta, simulazione di colloquio

Parte delle lezioni didattiche potranno essere sostituite o completate attraverso CONVEGNI monotematici, congressi e video lezioni.

## Obiettivi Formativi

- Conoscenza e utilizzo consapevole del processo comunicativo, base di tutte le professioni che implicano la relazione efficace;
- Acquisizione di efficacia e direzionalità nell'atto comunicativo in riferimento al contesto;
- Apprendimento e consapevolezza delle tecniche di cambiamento in riferimento al proprio ambito Personale e Professionale;

## Rivolto a

- A medici, psicologi, psicoterapeuti, a quanti operano nell'area sanitaria e body worker sportivi.
- A insegnanti perché possano usarlo a vantaggio della formazione scolastica e di vita degli allievi (Offerta formativa per tutto il personale scolastico secondo la riforma la BUONA SCUOLA Utilizzabile la Carte del docente per la formazione. BONUS MIUR)
- A manager, funzionari pubblici e privati, responsabili di risorse umane, formatori, tutors, studenti, giornalisti, artisti, pubblicitari, atleti



- A chi è pronto a trasformare positivamente la vita ampliando gli orizzonti della propria professione, del proprio benessere.

## Sbocchi Professionali

Dopo aver frequentato il presente corso, il corsista potrà iniziare ad usare le sue competenze integrandole con le attività già in essere. Di per sé non crea uno sbocco professionale o una figura professionale ma aumenta di gran lunga l'appetibilità come buona risorsa di una struttura pubblica o privata, azienda, cooperativa, studio privato.

## Argomenti

Il modello di riferimento è la Psicologia della comunicazione - P.N.L. (Programmazione Neuro Linguistica). 1° Modulo - L'arte della Comunicazione e il Linguaggio del Corpo

La Programmazione Neuro Linguistica: fondamenti teorici e presupposti Strategie e Tecniche di comunicazione Strategica

cosa e come percepisco il mondo

cambio del punto di vista: perché dovrei cambiare proprio io?

Conoscere e usare strategicamente i 5 sensi V, A, K, O, G

Apprendere il linguaggio dell'inconscio;

Autostima trasformando gli atteggiamenti

Assertività per Negoziare al meglio

Conoscenza e Utilizzo della Comunicazione Non Verbale e Para verbale

Sviluppo dell'ascolto attivo e dell'osservazione: coinvolgere per creare fiducia.

Esercitazioni

## Docenti

Trainers di PNL ed esperti in comunicazione strategica empatica, coach, psicologi.

## Organizzazione d'aula

12 ore di aula articolate in 1 weekend

Lo svolgimento delle lezioni avviene il sabato dalle **09:30 alle 13:30 e dalle 15:00 alle 18:30**

e domenica dalle **09:30 alle 13:30**

Corso organizzato anche tre volte all'anno.

## Attestato

al termine del corso si acquisirà l'attestato di partecipazione allo stesso.

## Costi

Vedi la scheda di adesione con le promozioni e le proposte a seconda della data di iscrizione.

**Promo Porta un amico:** con una quota potrai invitare gratuitamente un'altra persona o dividere la quota con lei.

Se ha la tessera socio IKOS o desidera farla, avrai una agevolazione ulteriore sul costo del corso e tanti vantaggi per b&b, ristoranti e servizi.



## Info

Il numero dei partecipanti va da un minimo di 20 a un massimo di 40. Le adesioni saranno accettate in ordine cronologico e s'intendono perfezionate alla consegna della scheda d'iscrizione e del versamento di acconto.

In caso di limitazione alla partecipazione in aula si accoglieranno le espresse richieste dei partecipanti accogliendo in aula fino ad un massimo di 15 persone e garantendo agli altri la modalità di formazione a distanza, con piattaforma zoom meeting.

Per ulteriori info contatta la segreteria organizzativa.



## Segreteria IKOS

080.521.24.83

via Amendola 162/1– Bari

[segreteria@ikosageform.it](mailto:segreteria@ikosageform.it)

Dal lunedì al venerdì 9:30 - 13:30

Revisionato da Francesca Lafasciano  
referente corso e trainer