

ATTESTATO

Al termine del Corso viene rilasciato un **Attestato** di partecipazione in tema di **comunicazione efficace** per le **relazioni interpersonali**.

QUOTE PER PARTECIPARE

€ 160.00 Impegno di spesa
€ 120.00 quota singola entro il 10 nov.
€ 200.00 in 2 persone
€ 60.00 per gli studenti universitari (entro 32 anni) che presentano regolare libretto timbrato / e over 65

ULTERIORI SCONTI PER GRUPPI
DI 5 PERSONE
(IL 6° ENTRA GRATUITAMENTE)

TRAINER

Prof.ssa Daniela Poggiolini

Psicologa, Ipnoterapeuta,
Trainer in PNL bioETICA e CNV, Mediatrice e
Supervisore di EMDR, Esperta in Sessuologia,
Costellatrice Sistemico/Familiare
(modello di Bert Hellinger), Scrittrice.
PRESIDENTE dell'IKOS

Co-docenti

Dott. Marco Magliozzi

Psicologo, Master in PNL bioETICA,
esperto in Ipnosi

Dott. Fabio Gardelli

Psicologo, Master in PNL bioETICA,
esperto in ipnosi

Anche RESPONSABILE SEDE
IKOSAgeForm di Chieti

3407143887 / 3393024876

*"Il mondo è pieno di cose ovvie che nessuno
si prende mai la cura di osservare."*

Sherlock Holmes

SEDE

Chieti, Convitto Nazionale "G.B. Vico".
Corso Marrucino, 135/137 - CHIETI

TEMPI

Due GIORNATE e mezza
venerdì 18 pm. (ore 15.00/18.30),
sabato 19 e dom. 20 (9.30/18.30)
Registrazioni: 9,15 a.m.

La frequenza al corso è valida
come esonero Docenti
ed è **UTILE** per la fruizione
del «Bonus Scuola»

www.pnlt.it

IKOS è una Scuola di Specializzazione
Quadriennale in Psicoterapia PNL
Riconosciuta dal M.I.U.R. con D.M.
25/03/2004 – Modello INTEGRATO

E Istituto Europeo di Mediazione familiare,
Interculturale, scolastica & Coaching



Scuola di Programmazione Neuro Linguistica dal 1994

Istituto di Comunicazione
Olistica Sociale,
Leader in PNL, BioETICA
e CNV dal 1987



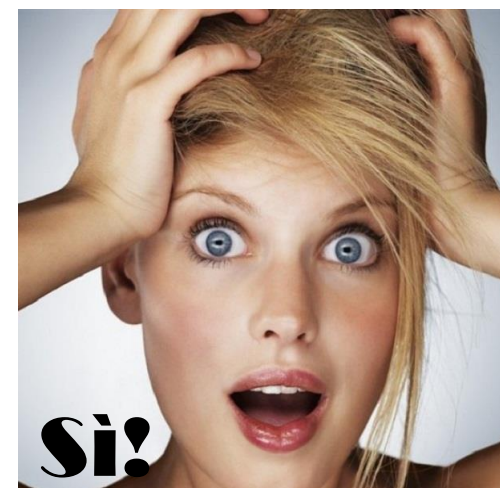
Esonero Ministeriale
per Docenti

ESSENZIALI

Le **REGOLE**
della **COMUNICAZIONE**
EMPATICO/STRATEGICA e del
LINGUAGGIO del CORPO

ENTRA nei segreti della **PNL**
Programmazione Neuro Linguistica bioEtica
e della **CNV**

Comunicazione Non Verbale



A CHIETI a novembre **2016**
il 18, 19 e 20

IL CORSO È RIVOLTO A

- Manager, funzionari pubblici e privati, responsabili di risorse umane, insegnanti, formatori, tutor, studenti, giornalisti, artisti, pubblicitari, atleti.
- Medici, psicologi, psicoterapeuti, fisioterapisti, body worker sportivi e a quanti operano nell'area sanitaria.
- A chi è pronto a trasformare positivamente la sua vita ampliando gli orizzonti della propria professione, del proprio benessere.

APPRENDERE COME LEGGERE
I MESSAGGI
DEL LINGUAGGIO INCONSCIO È FACILE.
L'IMPORTANTE È L'ALLENAMENTO A
FARLO.

Giochiamo a fare – 'Sherlock Holmes' ? ottimo se serve !

La cosa seria è diventare capaci di sviluppare al meglio gli strumenti che ci consentono di capire veramente bene gli altri; leggere le loro emozioni, entrare nelle mappe e negli stati mentali o, più semplicemente e più spontaneamente, creare ed **essere in empatia**. Conoscere il linguaggio del corpo vuol dire anche scoprire meglio congruenze e incongruenze, anche di se stessi, e soprattutto diventare persone che delicatamente entrano nel mondo dell'altro con rispetto e con positività con lo scopo di rendere più facile il **COMUNICARE**.

Sapere che **un gesto**, un cambio di postura, un piede rivolto verso una certa direzione, un colpo di tosse, sistemarsi la cravatta, giocare con un oggetto come ad esempio una collana... sono parti di un raccontare silenzioso e veritiero, è molto interessante. **BENE!** Perché non diventarne esperti! Tutto è comunicazione, soprattutto Non-Verbale, e ogni passo può aiutarci a ritrovare benessere e armonia. **24 ore: un modo per aprire** le porte della conoscenza e della **CONSAPEVOLEZZA**.

FINALITÀ E ARGOMENTI

1

Strategie e Tecniche di comunicazione efficace, utili a **migliorare la qualità** della propria comunicazione generativa;

2

Aumento della propria acutezza sensoriale per ampliare la "mappa del mondo";

3

Come instaurare un rapporto empatico efficace e positivo per **entrare facilmente in sintonia con gli altri**;

4

Analisi e gestione dei messaggi Verbali e Non Verbali (C.V. e C.N.V.) per riconoscere la congruenza e l'incongruenza nella comunicazione;

5

Le tecniche di calibrazione, rispecchiamento, ricalco e guida per entrare in empatia e... **creare un clima di fiducia con gli altri**;

6

Sviluppo delle proprie risorse e potenzialità per adottare comportamenti più produttivi e generativi e per **trovare più facilmente lavoro**.

7

Riconoscimento ed uso delle strutture comportamentali e linguistiche per **motivarsi e motivare meglio**;

8

Ridefinizione delle informazioni relative all'esperienza, per allargare la propria percezione del mondo e ottimizzare l'**autostima**;

9

Gestire le obiezioni per negoziare al meglio, oltre le parole

LEGGERE LA COMUNICAZIONE NON VERBALE È LA SCOPERTA PIÙ INTERESSANTE PER CHI HA VOGLIA DI CONGRUENZA...

“ IL FALLIMENTO DI UNA RELAZIONE È QUASI SEMPRE UN FALLIMENTO DI COMUNICAZIONE.”
(ZYGUMUNT BAUMAN)



“CIÒ CHE SEI URLA COSÌ FORTE CHE NON RIESCO AD ASCOLTARE CIÒ CHE DICI!”

RALPH WALDO EMERSON