

Piano Formativo

La Matrice Emotiva dell'individuo

Motore di sviluppo dell'Impresa



SOMMARIO

1. PREMESSA	3
1.1. CREARE VALORE	3
1.2. LE RICERCHE DEL CENTRO ACP	4
1.3. IL SISTEMA PER ACCRESCERE IL VALORE DEL BUSINESS	4
2. LA METODOLOGIA	5
3. IL MODELLO FORMATIVO PER LE IMPRESE	6
4. LE AREE FORMATIVE	7
5. L'OFFERTA FORMATIVA	9
5.1. PERCORSO FORMATIVO	10
5.2. ACP - MANAGEMENT UP	11
5.3. ACP - MANAGER	12
5.4. ACP - RESPONSABILI COMMERCIALI	13
5.5. ACP - COMMERCIALI E AGENTI	14
6. LA CONSULENZA AZIENDALE	15
6.1. MODELLO OPERATIVO	15
6.2. AREE D'INTERVENTO	16
6.3. LA MISSION DEL CENTRO ACP	17

1. PREMESSA

Il Centro ACP - Centro Ricerca Avanzato di Counseling e Psicologia, svolge attività di sostegno, counseling, cura delle persone e di formazione aziendale per le imprese. La formazione delle Risorse Umane è la principale leva strategica per il miglioramento competitivo dell'impresa, l'incremento della clientela, del fatturato e degli obiettivi aziendali.



Il Centro ACP offre percorsi di crescita professionale, sia individuali che di gruppo, e di sviluppo delle competenze finalizzati a rafforzare nelle imprese, le capacità indispensabili al miglioramento dei risultati:

Area Manager

Team Working
Leadership
Problem solving
Motivazione del personale
Gestione collaboratori
Gestione dei conflitti
Gestione del tempo

Area Customer

Negoziazione
Tecniche di persuasione
Trattativa efficace
Motivare i venditori
Qualificare le opportunità
Prospecting
Gestione obiezioni e reclami

Comunicazione

Comunicazione efficace
Parlare in pubblico
Gestione delle riunioni
Capacità di sintesi
Presentazioni efficaci
Comunicazione interpersonale
Comunicazione emozionale

1.1. CREARE VALORE

La condizione fondamentale per creare valore nel business e migliorare nei risultati professionali e personali, poggia su tre elementi centrali:

- Conoscere gli strumenti che valorizzano le proprie capacità;
- Comprendere le esigenze dei nostri interlocutori (clienti, colleghi, collaboratori, etc.);
- Agire per raggiungere l'obiettivo prefissato e la soddisfazione dell'interlocutore e del team.

1.2. LE RICERCHE DEL CENTRO ACP

I Ricercatori del Centro ACP, basandosi sui risultati delle più recenti scoperte scientifiche nella psicologia, nel campo evolutivo e delle neuroscienze, delle filosofie orientali, della metafisica, della fisica quantistica, hanno dimostrato chiaramente che l'individuo possiede una propria Matrice Emotiva e attraverso la sua conoscenza è possibile agire per raggiungere la meta prefissata.

1.3. IL SISTEMA PER ACCRESCERE IL VALORE DEL BUSINESS



Il Centro ACP ha sviluppato un Sistema che si basa su una metodologia utilizzata in ambito professionale ma anche medico e personale. La formazione è orientata a fornire gli elementi che aiutano a comprendere come la nostra Matrice Emotiva ci condiziona e ci influenza.

Il Centro ACP svolge attività di sostegno psicologico alla persona per la cura dell'ansia, della depressione, del panico e di ogni forma di disagio anche nelle forme più lievi. Il sostegno dei nostri

consulenti è rivolto anche verso coloro che desiderano rimuovere eventuali vincoli, freni, inibizioni, timori che limitano o condizionano la serenità quotidiana sia nella vita personale che professionale: timidezza, insicurezza, stress, difficoltà a parlare in pubblico, difficoltà a far valere le proprie opinioni e tutto ciò che impedisce la piena espressione delle proprie potenzialità.

2. LA METODOLOGIA

Attraverso la conoscenza della Matrice Emotiva è stata elaborata una innovativa metodologia che viene utilizzata in ambito medico, personale e professionale. La nostra Matrice Emotiva utilizza vari canali per comunicare, tra cui:



- Il Linguaggio
- Il Codice Emozionale
- La Comunicazione Emozionale
- La Memoria Emozionale

Conoscere la Matrice Emotiva e riuscire ad individuare gli elementi che la influenzano e la condizionano è un'opportunità fondamentale per raggiungere il proprio benessere personale e per soddisfare e comprendere i desideri e le aspirazioni di tutti i nostri interlocutori: clienti, colleghi, collaboratori, etc. Per costruire Team vincenti è necessario sviluppare una comunicazione efficace e consapevole. Solo in questo modo è possibile ottenere che tutti i componenti desiderino essere parte della stessa squadra, condividendo obiettivi, progetti, decisioni, risultati. La conoscenza della Matrice Emotiva aiuta a costruire e mantenere nel tempo un migliore rapporto fra le persone che operano nello stesso ambito per raggiungere obiettivi comuni: Team di progetto, Reti Vendita, Team Sportivi, etc.

3. IL MODELLO FORMATIVO PER LE IMPRESE

Il nostro Modello Formativo prevede un'analisi preliminare delle esigenze e in funzione degli obiettivi aziendali, la progettazione di un percorso su misura personalizzato per ogni cliente.

La flessibilità e la personalizzazione hanno anche l'obiettivo di ottimizzare i tempi e i costi dell'intervento formativo agendo su quattro fronti:

La **Logistica**. Centro ACP favorisce la formazione presso i clienti ottimizzando i costi degli spostamenti, location, albergo, etc.

Le **Risorse Umane**. E' possibile modulare i programmi formativi in base alle caratteristiche professionali dei partecipanti.

Il **Programma**. La proposta formativa viene adattata al contesto e alle esigenze specifiche del cliente.

Il **Tempo**. Il cliente sceglie le date, in qualsiasi giorno della settimana e in qualsiasi fascia oraria, in modo da ottimizzare la presenza del personale in azienda durante la formazione.

I nostri corsi formativi sono eventi esperienziali orientati a far vivere alle persone un'esperienza coinvolgente capace di dare risultati concreti in brevissimo tempo.



4. LE AREE FORMATIVE

Il Centro ACP prevede percorsi formativi mirati per ogni area dell'organizzazione aziendale proponendo modelli di sviluppo nelle varie **Are Operative** dell'impresa:



- **Organizzazione e Team Building.** Il Centro ACP introduce all'interno delle organizzazioni elementi utili ad innovare l'approccio per lo sviluppo delle leadership, la capacità di delega, la gestione idonea del potere, una comunicazione efficace e l'assertività. Attraverso la conoscenza della comunicazione della Matrice Emotiva è possibile adottare tecniche di sensibilizzazione e di influenza, un sistema di valutazione razionale per la definizione e condivisione degli obiettivi, la valutazione e il monitoraggio dei risultati. Uno degli obiettivi fondamentali è quello di fornire feedback (positivi e negativi) per gestire al meglio i conflitti, per lo sviluppo delle competenze delle risorse umane dell'impresa, migliorando le relazioni all'interno dell'azienda. Non esiste un unico modello valido per ogni persona ma un sistema adeguato alla Matrice Emotiva posseduta da ogni individuo. La mission del Centro ACP è quella di costruire Team vincenti conoscendo le qualità, i punti di forza e le debolezze espresse in modo esplicito proprio dalla Matrice Emotiva di ogni individuo.
- **Partners e Collaboratori.** La conoscenza della comunicazione della Matrice Emotiva favorisce il miglioramento del rapporto con i partner e i collaboratori. Sarà possibile comprendere cosa realmente vogliono i nostri collaboratori e partner. Ci permetterà di identificare le caratteristiche specifiche del nostro interlocutore determinando se preferisce guidare o essere guidato; se ama possedere o se ama desiderare; se esprime in modo esplicito ciò che in realtà nega in modo implicito; etc. Tutto ciò è fondamentale per

tutelare gli interessi aziendali e per instaurare un rapporto proficuo e duraturo con i collaboratori e i partner esterni.

- **Fornitori.** La comunicazione della Matrice Emotiva ha la sua efficacia anche nella gestione e negoziazione con i fornitori in quanto ci mette nella condizione di comprendere i reali interessi dei nostri interlocutori. Comprendere se c'è corrispondenza fra la comunicazione verbale e la comunicazione non verbale espressa dalla Matrice Emotiva è fondamentale per capire se il nostro interlocutore dice ciò che pensa o dissimula la realtà; se gradisce o meno ciò che proponiamo; se è disponibile ad accettare ciò che presentiamo, etc. La Matrice Emotiva attraverso la Comunicazione Emozionale ci comunica in modo chiaro e incontrovertibile le reali intenzioni del nostro interlocutore.



- **Clienti.** Comprendere i reali desideri dei nostri clienti attraverso la comunicazione e il linguaggio della Matrice Emotiva ci consente di conoscere a fondo le esigenze e i bisogni reali, espressi e inespressi, del nostro interlocutore, agevolando le trattative per lo sviluppo delle vendite e dell'acquisizione di nuovi clienti. Cogliere rifiuti e gradimenti e le dinamiche che condizionano e favoriscono l'esito di una trattativa o il proseguimento di un rapporto di collaborazione, rappresenta l'elemento di svolta nella gestione del rapporto con la clientela. Tutto ciò è finalizzato al miglioramento della comunicazione, del marketing e della customer satisfaction con lo scopo di misurare la qualità erogata e percepita dal cliente.

5. L'OFFERTA FORMATIVA



L'offerta formativa del Centro ACP fa riferimento alle seguenti aree d'intervento:

Change Management

Negoziazione manageriale

Negoziazione efficace

Valutazione rischi

Time Management

Problem Solving

Tecniche di assertività

La gestione delle emozioni

Self empowerment

Team Building

People management

Gestione collaboratori

Leadership per Team Leader

Sviluppo delle leadership

Capi di nuova nomina

Leadership per talenti

La gestione dei conflitti

Parlare in pubblico

Comunicazione interpersonale

Comunicazione avanzata

Capacità di sintesi

Creare presentazioni efficaci

Comunicazione efficace

Gestione delle riunioni



5.1. PERCORSO FORMATIVO



Il percorso formativo prevede tre differenti livelli di approfondimento delle tematiche specifiche che verranno affrontate per ogni distinta figura professionale, individuata dal Centro ACP nell'ambito di una organizzazione Standard. Livelli formativi:

- **BASE:** L'Utente acquisisce la **Conoscenza** della materia e prende coscienza dell'esistenza della Matrice Emotiva e comincia a interagire con gli altri con maggiore consapevolezza ed efficacia.
- **AVANZATO:** L'Utente attraverso il percorso formativo acquisisce gli **Strumenti** operativi riferiti alla Matrice Emotiva per ottenere una migliore interazione con se stesso e con gli altri.
- **SPECIALIZZAZIONE:** L'Utente completa il percorso per **Utilizzare** in maniera efficace gli **Strumenti** e le **Conoscenze** riferiti alla Matrice Emotiva e acquisiti nei precedenti livelli formativi.



5.2. ACP - MANAGEMENT UP



Formazione riservata a: Direttori, Responsabili aziendali, Manager, Team Leader, Responsabili risorse umane.

Tema: Sviluppo a livello relazionale, manageriale e organizzativo.

Operare efficacemente; collaborare con gli altri e ispirare i loro comportamenti; rinnovare e migliorare costantemente le proprie capacità.

Obiettivi:

Sviluppare la competenza nel gestire le priorità in relazione alle predisposizioni della propria personale Matrice Emotiva. Aumentare il coinvolgimento del team, la collaborazione, la motivazione dei singoli. Accrescere le capacità comunicative utilizzando strumenti di comunicazione più idonei all'interlocutore per generare un rapporto empatico positivo. Creare un contesto per lo sviluppo delle leadership.



Programma:

- **Azione.** Concentrarsi sull'individuo cogliendo le sue reali esigenze o predisposizioni per sensibilizzarlo in modo veloce ed efficace.
- **Obiettivi.** Definire chiaramente l'obiettivo da raggiungere in virtù delle priorità, dei valori e delle esigenze conformi alla propria Matrice Emotiva.
- **Priorità.** Individuare le priorità per raggiungere gli obiettivi più importanti, attraverso azioni che puntano più alla ricerca delle soluzioni che all'eccessiva analisi dei problemi.
- **Collaborazione.** Collaborare più efficacemente per costruire relazioni in sintonia con la Matrice Emotiva dei propri interlocutori.
- **Interazione.** Acquisire la capacità di interagire con gli altri comprendendone in profondità i bisogni e le reali aspettative.
- **Soluzioni.** Sviluppare la capacità di trovare soluzioni (Problem Solving) nei propri collaboratori facendo leva sui Codici Emozionali che lo sensibilizzano.
- **Motivazione.** Identificare gli elementi che generano la motivazione nell'individuo facendo riferimento alla sua Matrice Emotiva per potenziare la capacità di focalizzare gli obiettivi da raggiungere.

5.3. ACP - MANAGER



Formazione riservata a: Manager, Team Leader, Capi progetto.

Tema: Aumentare la consapevolezza del ruolo sviluppando la capacità di delegare in relazione alla Matrice Emotiva dell'interlocutore; motivare e gestire efficacemente i gruppi di lavoro.

Obiettivi: Sviluppare la leadership e la gestione quotidiana dei collaboratori. Accrescere la capacità di interagire efficacemente con i propri interlocutori per migliorare i risultati. Sviluppare il problem solving e la capacità di prendere decisioni.

Programma:

- Il ruolo di manager
- La comunicazione con riferimento alla Matrice Emotiva
- Comunicare con i collaboratori
- Le fasi della comunicazione
- L'arte di osservare e ascoltare
- La motivazione dei collaboratori
- La delega: definizione, caratteristiche e implicazioni
- Sviluppare relazioni di lavoro efficaci
- Tecnica del colloquio efficace
- Affrontare e gestire situazioni difficili e conflitti
- Definire priorità e obiettivi del proprio ruolo



5.4. ACP - RESPONSABILI COMMERCIALI



Formazione riservata a: Responsabili Commerciali, Responsabili Vendite.

Tema: Aumentare le performance della forza di vendita per migliorare i risultati, i margini e il fatturato aziendale.

Obiettivi: Fornire gli strumenti e le competenze per gestire la struttura commerciale, la motivazione dei venditori, le strategie aziendali. Ottimizzare l'efficacia della forza vendita a partire dalla selezione dei venditori fino alla costruzione del piano vendite.

Programma:



- Essere un leader della forza vendita
- Analisi delle forze e delle debolezze
- Strategie di sviluppo
- Definizione del modello di business
- Definizione e attribuzione di obiettivi motivanti
- Creare e rafforzare lo spirito del team
- Gestire e motivare i venditori
- Instaurare relazioni positive con la forza vendita
- Individuare e classificare i clienti
- Condurre con successo la negoziazione
- Tecniche di Comunicazione Emozionale

5.5. ACP - COMMERCIALI E AGENTI



Formazione riservata a: Commerciali e Agenti.

Tema: Aumentare le performance nelle vendite e nella negoziazione con i clienti e i prospect.

Obiettivi: Fornire gli strumenti e le competenze per migliorare i risultati nelle vendite. Aumentare l'efficacia nella gestione delle trattative, delle obiezioni e della relazione con i clienti.

Programma:

- Conoscere i bisogni del cliente
- Applicare le regole di base di una buona comunicazione
- Ostacoli nella comunicazione
- Capire e farsi capire
- Empatia e ascolto
- Costruire l'obiettivo
- Stabilire un contatto positivo con il cliente
- Ricerca dell'adesione
- Gestire le obiezioni del cliente
- Fidelizzare i propri clienti



6. LA CONSULENZA AZIENDALE



6.1. MODELLO OPERATIVO

- **Analisi** dei processi, dell'organizzazione e delle scelte strategiche dell'impresa attraverso lo studio del modello di business as it / to be.
- **Sviluppo** dei collaboratori e delle relazioni attraverso una comunicazione efficace e la conoscenza della Matrice Emotiva.
- **Risultati** concreti e duraturi attraverso l'adozione di un Sistema incentrato sulla conoscenza della Comunicazione Emozionale della Matrice Emotiva



6.2. AREE D'INTERVENTO



Consulenza Direzionale

La Consulenza Direzionale consente di declinare e rendere esplicite e condivise le linee di sviluppo dell'organizzazione, assicurando la creazione di valore per l'azienda nel tempo. Lavoriamo con le persone in un clima di reciproca fiducia per favorire l'attivazione di progetti strategici e piani operativi mirati alla crescita e alla sostenibilità del business nel quale opera l'azienda. Il Centro ACP supporta l'azienda nella definizione di un processo di vendita più efficace, nella formazione della rete commerciale in coerenza con gli obiettivi di business e il target di riferimento.

Consulenza Strategica

La Consulenza Strategica è finalizzata a sostenere i vertici aziendali nella definizione degli obiettivi dell'impresa e delle linee operative di sviluppo. Supportiamo le organizzazioni nella costruzione della propria vision e nella pianificazione strategica, sostenendo il management nella definizione degli obiettivi d'impresa e nell'individuazione di vantaggi competitivi e aree di miglioramento del sistema aziendale.

Consulenza Organizzativa

Sosteniamo i vertici aziendali nell'analisi delle strutture organizzative affiancando il management nei processi valutativi e decisionali. Valorizziamo le competenze e forniamo supporto metodologico. Tutto ciò è finalizzato a creare maggiore efficienza nei processi di lavoro, incrementando le competenze specifiche all'interno dell'organizzazione. Una migliore organizzazione facilita il raggiungimento degli obiettivi aziendali e l'ottenimento di una maggior fiducia nella relazione con il cliente. Assicura inoltre il conseguimento degli obiettivi stabiliti in sede di pianificazione operativa e promuove una cultura organizzativa basata sulla reale capacità di ogni individuo in relazione alla sua Matrice Emotiva.

6.3. LA MISSION DEL CENTRO ACP

Il Centro ACP ha consolidato una innovativa metodologia che è orientata a generare **risultati** concreti per il cliente che potrà disporre **immediatamente** di **strumenti** per sviluppare e valorizzare le **competenze** dell'impresa.

Tutte le fasi formative in cui il Centro ACP opera vedono il **coinvolgimento** attivo di tutte le **figure aziendali**: direzione, area manager, team leader e capi progetto, area commerciale, agenti, area finanza e acquisti.

L'intervento formativo mira a portare **risultati** in grado di generare una risposta **concreta e misurabile**. Il cliente avrà modo di valutare la **qualità** della formazione attraverso feedback e sessioni di follow-up che lo aiuteranno ad assimilare con efficacia gli strumenti acquisiti.



La mission del Centro ACP è di **sviluppare** i **talenti** presenti nelle imprese e dare un innovativo know-how per ottenere risultati veloci e duraturi nel tempo.

Investire su Te stesso produce più del tuo conto in banca!

Informazioni

Le attività del Centro ACP, i piani formativi, le loro finalità, obiettivi, costi, convenzioni e modalità di fruizione sono descritti sul sito web

Contatti:

T: +39 **06 92 59 22 90**
M: +39 **348 37 56 870** - +39 **329 92 49 896**
F: +39 **178 22 57 207**
Pec: centriacp@pec.it - mail: segreteria@centroacp.it
Skype: [centro.acp](https://www.skype.com/name/centro.acp)

www.centroacp.it - www.maisoli.eu