



CINZIA ZOCCA

COACH, COUNSELOR E FORMATRICE

Professionista dello sviluppo del potenziale umano

Per aziende e persone

ESPLORA IL TUO POTENZIALE
PERMETTITI DI EVOLVERE
MANIFESTA I TUOI TALENTI





SU DI ME

Credo nella bellezza e nell'unicità dell'essere umano che trova il coraggio di esplorare il proprio potenziale per evolvere e manifestare i talenti necessari per raggiungere i propri obiettivi.

Accompagno gli individui nella propria crescita personale, supportandoli nella ricerca delle azioni migliori da compiere per ritrovare equilibrio e motivazioni utili a raggiungere i propri obiettivi.

Organizzo corsi di formazione e di Team building per favorire la comunicazione ed il benessere utili allo sviluppo del potenziale bloccato o inespresso nelle aziende e nelle organizzazioni.

Master Practitioner in HPM™

Human Potential Modeling

Studio Dr. Daniele Trevisani Academy, Formazione, Coaching e Mentoring.

Master in Coaching, Mental Training e Counseling

Percorso quadriennale Up Step Consapevole

Laurea in Statistica Economica ed Attuariale

Università degli Studi di Padova

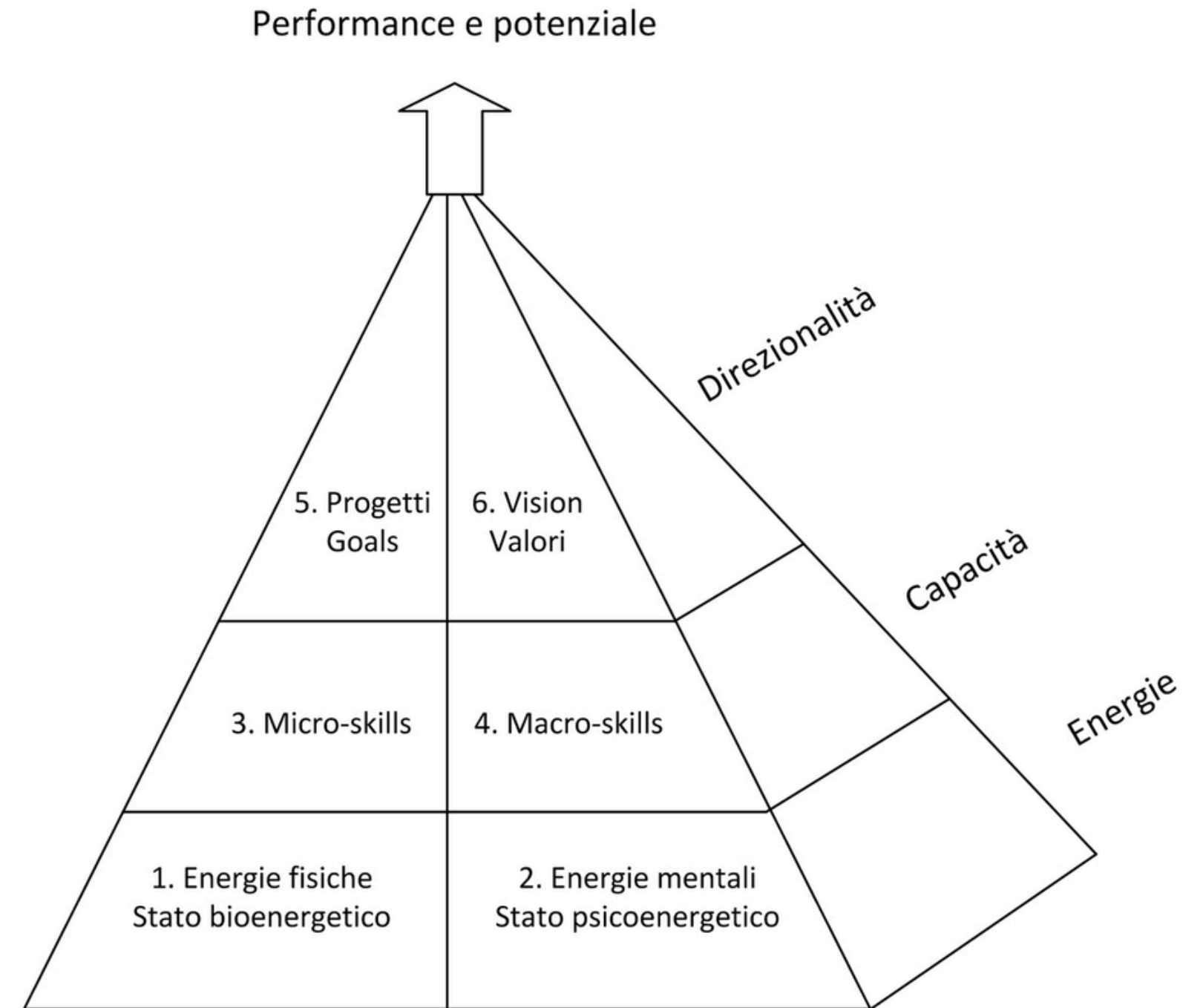
IL METODO E I PERCORSI



METODO HPM™ HUMAN POTENTIAL MODELING

La crescita personale avviene per via esperienziale, attraverso la continua ricerca e scoperta di chi siamo e di chi potremmo essere.

Il metodo HPM consente di individuare i blocchi per allenare le aree personali o professionali carenti ed esprimere così il proprio potenziale.

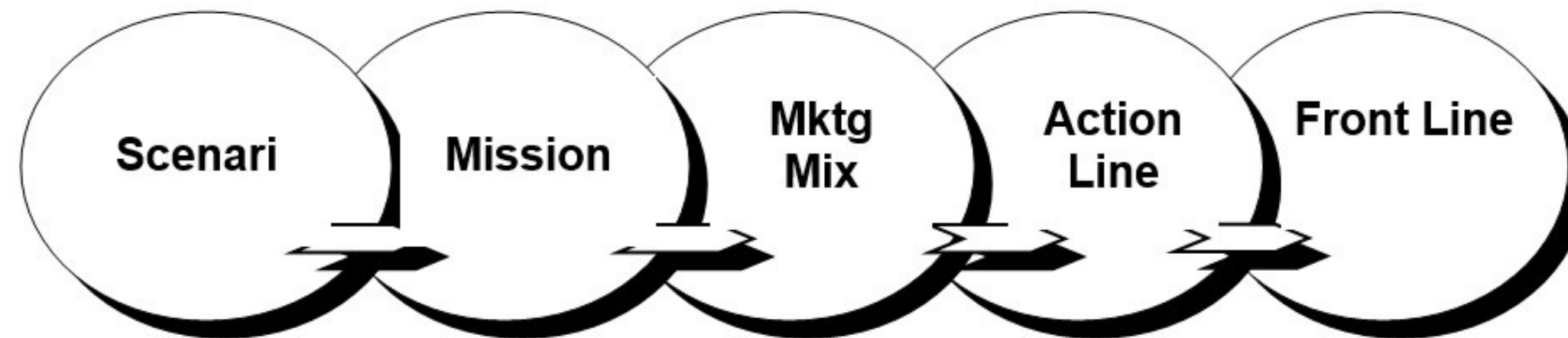


IL METODO E I PERCORSI



METODO ALM™ **ACTION LINE MANAGEMENT**

Rivolto ad imprenditori, Coach Aziendali, Manager e Leader che vogliono applicare con successo il Coaching come leva di sviluppo dei Team e dell'Impresa. Un percorso orientato alla crescita professionale e personale per il management evoluto che deve affrontare le nuove sfide di mercati ad elevati livelli di performance.



- Che scenari stanno succedendo ora?
- Come ricentrare la nostra mission?
- Che valore possiamo proporre attraverso un marketing mix e value mix specifico per il cliente?
- Che linea di azione tenere?
- Come stiamo comunicando al cliente ora e dove possiamo fare progressi?

Per approfondimenti vedi il testo “Psicologia di Marketing e Comunicazione” di Daniele Trevisani, Franco Angeli editore,



I SERVIZI

FORMAZIONE, COACHING E MENTAL TRAINING PER GLI INDIVIDUI E I TEAM

Negli individui e nei team, la consapevolezza della qualità delle proprie relazioni è l'elemento fondamentale per valutare la carica energetica disponibile. L'essere umano ha bisogno di sentirsi accolto e di condividere, ed è proprio nelle relazioni che trova nutrimento per l'anima e motivazioni per il successo personale e del team.

FORMAZIONE E SVILUPPO AZIENDALE

Comprendere come sostenere la motivazione è essenziale per ottenere risultati, crescita e sviluppo.. Favorire la comunicazione tra i membri del Team consente di condividere strumenti ed opportunità di crescita, sia personale che aziendale. Il benessere aziendale genera un clima favorevole al cambiamento, alla gestione dello stress e alla formazione di un Team vincente.

MASTERCLASS E PERCORSI PERSONALIZZATI

Sono disponibili vari percorsi progettati "su misura" in relazione alle esigenze del cliente e degli obiettivi desiderati.

ESEMPI DELLE NOSTRE MASTERCLASS E PERCORSI PERSONALIZZATI

BENESSERE MENTE-CORPO

Come la mente agisce sul corpo. Le condizioni per il benessere, capirle e crearle. La salute fisica connessa alla ricerca dello stato mentale ottimale. Alimentazione e psicosomatica. Respirazione, stili di respirazione e lavoro pratico sulla respirazione. Come riconoscere i segnali di attivazione del sistema nervoso e intervenire precocemente per riallineare mente e corpo ai nostri desideri e stati ottimali. Potenziare le capacità di attivazione, di rilassamento, di concentrazione. Capire come le empassie esistenziali e stati emotivi difficili si trasformano in frustrazioni fisiche e corporee. Adottare consapevolezza per stili di vita nuovi.

BIOENERGETICA ED ENERGIE PERSONALI

Il principio carica-scarica. Il lavoro di Alexander Lowen e le moderne innovazioni che derivano dalle contaminazioni olistiche con ginnastica, psicologia, arti marziali, neuroscienze. La connessione tra bioenergetica e ginnastica tradizionale o le arti-marziali. Esercizi pratici di Neo-Bioenergetica applicata. Potenziare il corpo per potenziare la mente. Scoprire le resistenze mentali e gli stati emotivi che condizionano le esperienze corporee. Cambiare il sentire corporeo, migliorare il senso di benessere fisico, le energie positive del corpo, sperimentare il sollievo del vivere nel flusso corporeo. Imparare a rilassarsi con il corpo ancora prima che mentalmente, e provocare reazioni a catena positive.



ESEMPI DELLE NOSTRE MASTERCLASS E PERCORSI PERSONALIZZATI

COMUNICAZIONE EFFICACE

Il modello Shannon-Weaver e l'esame delle variabili fondamentali della comunicazione. Le Dissonanze Comunicative, di Identità e di Percezione. Il modello Tensione-Impulso-Movente-Azione. Il modello del Comportamento Pianificato e la modifica delle mappe mentali. Il Modello delle 4 Distanze per l'analisi delle incomunicabilità. Il T-Chart: comprendere la psicologia del tempo per comunicazioni persuasive efficaci. Esercizi di comunicazione potenziata con tecniche retoriche, di visualizzazione e immaginazione guidata. Copioni di relazione nelle situazioni di persuasione e cambio di copione.

MARKETING & SALES

L'approccio di marketing ALM – Action Line Management. L'analisi degli scenari di mercato, la segmentazione psicografica e sociodemografica, i criteri di segmentazione adatti ai diversi business. Il posizionamento percettivo, dal Personal Branding al posizionamento del marchio. La mission aziendale e la rivisitazione della mission in base agli scenari e alla relazione d'aiuto. La struttura del Value Mix, il Mix di Valore erogato ai clienti. Le linee d'azione e come queste vanno variate cliente per cliente. La comunicazione front-line, dai canali umani e interpersonali, telefonici, email, social e il concetto di Total Quality Communication per la vendita, il marketing, il posizionamento personale di un professionista o impresa.



ESEMPI DELLE NOSTRE MASTERCLASS E PERCORSI PERSONALIZZATI

FORMAZIONE FORMATORI

I fattori dell'Andragogia: la scienza della formazione degli Adulti. I modelli per la Formazione Attiva. Tecniche di formazione attiva in aula e in outdoor. Assertività e leadership d'aula. Comunicazione chiara ed efficace. Gestire giochi d'aula ed esercizi. Il lavoro in sottogruppi e il feedback interno ai sottogruppi. La motivazione ad apprendere e lo stimolo motivazionale. Riconoscere i sequestri emotivi e le frustrazioni, trasformare le energie negative in energie positive ed espressive.

LA COMUNICAZIONE ASSERTIVA

Cosa vogliamo, cosa non vogliamo. Identificare gli scostamenti tra come siamo e come vorremmo essere. distonie tra identità e immagine. "Tutto parte dalle Energie": come le Energie condizionano la nostra capacità di comunicare. Imparare ad esprimere i propri bisogni ed esigenze. identificare credenze negative su di sé e sbloccarle. Imparare a dire No di fronte a richieste che distruggono le proprie energie. Imparare a dire Si di fronte alle opportunità. Dare e ottenere quello che si desidera nelle relazioni evitando soprusi e aggressività. Saper fissare regole del gioco chiare, saper dire di no e di si nei contesti appropriati, saper decidere, e superare le indecisioni.



ESEMPI DELLE NOSTRE MASTERCLASS E PERCORSI PERSONALIZZATI

LA LEADERSHIP E I TEAM. TEAM LEADERSHIP E FATTORE UMANO

Dirigere un gruppo. Dare obiettivi. Verificare risultati, comportamenti, atteggiamenti. verificare il proprio stile di leadership. Leading by Principles & Leading by Example. La condivisione dei principi. Il lavoro sulla Memetica del gruppo e sugli stili di pensiero del gruppo. La valorizzazione dei Potenziali Personali e del Potenziale del Team. La comunicazione nel team: come comunica un team ad Alte Prestazioni. Scoprire le esperienze che le persone fanno nel gruppo. Trovare modalità per dare risposte ai bisogni individuali nel gruppo e come il gruppo può diventare anche uno spazio di espressività personale. Vivere gli adattamenti e rinunce necessarie per essere parte di un team con gioia e non con afflizione.

LA COMUNICAZIONE NON VERBALE E IL BODY LANGUAGE

Quando il corpo contraddice le parole. Riconosce le bugie e le dissonanze. Il sistema cinesico e le distanze personali. Il sistema aptico e tattile. La prossemica e gli stili di comportamento non verbale. Le posture. Le sinestesie e congruenze verbali e non verbali. I movimenti del volto e il Facial Action Coding System. I movimenti del corpo. L'espressività corporea. Le esperienze della vita che lasciano il segno sul corpo: scoprirle, conoscerle, lavorarci sopra.



ESEMPI DELLE NOSTRE MASTERCLASS E PERCORSI PERSONALIZZATI

COMUNICAZIONE EFFICACE VS. INCOMUNICABILITÀ

Quando la comunicazione è efficace e quando si genera incomunicabilità i segnali dell'incomunicabilità. Il modello delle 4 distanze (4 Distances Model) per riconoscere i 4 strati dell'incomunicabilità. Il lavoro sui ruoli. Il lavoro sui codici comunicativi. Il lavoro sul Common Ground valoriale e la visione del mondo. Il lavoro per creare esperienze condivise e capacità di condivisione. Scoprire le fonti dei conflitti, le interazioni tra comunicazione, personalità, stili comunicativi, esperienze personali, vissuti emotivi. Usare e conoscere le tecniche per ripulire l'incomunicabilità, aiutare gli altri, lavorare assieme e collaborare nel formato migliore possibile.

LA PSICOLOGIA DEGLI ARCHETIPI

Riconoscere il nostro Archetipo dominante. I modelli che ci guidano e ci ispirano. Esame di video e role-playing per imparare a riconoscere gli Archetipi dai comportamenti. Il lavoro di connessione tra Archetipi e Obiettivi Personali. La ristrutturazione dei propri Archetipi e il viaggio di Crescita Personale. Esame di personaggi filmici e video-spezzoni per potenziare le capacità di riconoscimento. Esercitazioni di sblocco personale. Permettersi di essere diversi dal formato dominante introiettato nella fase di bambino e adolescente. Percepire veramente chi siamo, in che direzione vorremmo andare, come ci sentiamo nei nostri ruoli, come cambiare e migliorare il nostro vissuto.



IL TEAM

Lavorando con gli individui e con le aziende in un mercato in continua evoluzione e sempre più performante e specializzato, ho adottato una strategia di rete.

Un Team di formatori esperti in diverse discipline, logisticamente dislocati su tutto il territorio nazionale, che possono offrire servizi “su misura” e a costi contenuti.

Per informazioni sui contenuti formativi e la nostra bibliografia è possibile consultare il sito:

<https://www.studiotrevisani.it/libri/>



LA PIANIFICAZIONE

STEP 1 - COLLOQUIO CONOSCITIVO

La fase esplorativa è funzionale alla definizione degli obiettivi e dei tempi di realizzazione del progetto formativo

STEP 2 - INCONTRO E SUPERVISIONE DEGLI SPAZI / TEMPI FORMATIVI

La formazione utilizza un metodo esperienziale che, in funzione degli obiettivi del cliente, può utilizzare o adattare locali o aree idonee

STEP 3 - ESECUZIONE DEL PROGETTO

Concordati tempi, luogo e modalità, il progetto formativo viene sviluppato entro i tempi concordati

STEP 4 - LA FORMAZIONE

La formazione può essere erogata da uno o più docenti, in relazione al gruppo di lavoro, al team o alle modalità di erogazione della stessa



ALCUNI ESEMPI DI COACHING

- Sviluppo del potenziale umano
- Crescita personale
- Career coaching
- Leadership
- Comunicazione efficace
- Negoziazione
- Public speaking
- Coaching individuale o di gruppo
- Marketing
- Strategic selling
- ...e molto altro



COMINCIAMO

DOMANDE?

mail: info@cinziazocca.it

cell. 347 8358517

www.cinziazocca.it

