



Panoramica Seminari / Trainings / Workshops

Nelle prossime pagine, troverete una panoramica sull'insieme dei temi che trattiamo nei nostri seminari / corsi di formazione. Questi accompagnano i quadri dirigenti, i consulenti e i venditori nello sviluppo della loro personalità e delle loro competenze comunicative ed imprenditoriali.

Per tutti questi temi, il Kissling-Institut ha elaborato dei moduli di esercitazione allo sviluppo. Con la vostra stretta collaborazione, saranno adattati alle vostre necessità in modo da renderli il più confacente possibile agli obiettivi specifici della vostra impresa. La personalizzazione dei moduli assicura l'efficacia ottimale per raggiungere il massimo beneficio pratico e didattico.

**Ci rallegriamo per un vostro contatto.
Marcel Kissling**

Sommario

1. COACHING

1.1 Coaching individuale

2. SVILUPPO DELLA PERSONALITÀ

2.1 Assessment – Centre (AC's)

2.2 Work – Life-Balance, mantenimento ed aumento delle performances personali

3. FORMAZIONE ALLA COMUNICAZIONE

3.1 Cultura della comunicazione

3.2 Retorica: fascino e comunicazione

3.5 Condurre un dialogo in maniera dialettica: convincere con i fatti – operare con dinamismo – riuscire con le emozioni

3.6 Metodologia attiva ed intelligente in previsione di riunioni (conferenze) / Negoziare nel quadro di una delegazione

3.7 Formazione mediatica (base)

4. DIDATTICA: CORSI DI “TRAIN THE TRAINER”

Principi fondamentali dell'organizzazione dei processi d'apprendimento

Il quadro dirigente quale coach dei suoi collaboratori

Realizzazione sistematica delle sequenze di formazione

5. FORMAZIONE ALLA VENDITA

Impegno preso al telefono

Comunicazione con partner esigenti, corso no. 1

Acquisizione a livello di quadro dirigente

Comunicazione con partner esigenti, corso no. 2

Presentarsi quale quadro dirigente

Comunicazione con partner esigenti, corso no. 3

Formazione all'acquisizione ed al dialogo, con esempi pratici

Formazione nell'ambito di una fiera-mostra-mercato

6. FORMAZIONE PER MANAGEMENT

Team-Coaching: successo e competenze imprenditoriali (Workshop in 5 parti)

Incoraggiare e stimolare i collaboratori a dare il massimo

6.4 Workshop: comunicazione con i TOP-Executives

6.5 Identificare in maniera differenziata i conflitti – evitarli metodicamente – risolverli in maniera imprenditoriale

7. GESTIONE DELLA QUALITA' E FORMAZIONE IN MATERIA D'ORGANIZZAZIONE

Seminario preparatorio ISO e TQM

Gestione dei progetti

Gestione dell'impiego del tempo: successo grazie alla pianificazione ed ad un'azione coerente.

9. ANALOGIE CON LO SPORT DI PUNTA (Swiss – Coaching)

Seminario di base: mentalità e attitudine vincente

Workshop no. 1: motivazione, mentalità vincente, gestione delle emozioni positive

9.4 Workshop no. 3: "McEnroe" – mentalità e attitudine vincente

9.5 Workshop no. 4: "Nor-WEGE-r" – mentalità e attitudine vincente

9.6 Workshop no. 5: "Pablo-Neruda's-COACH-ing Philosophie".

10. FORMAZIONE DI UN TEAM E GESTIONE DEL CAMBIAMENTO

10.1 Leadership e formazione di un team