



*Comunicazione efficace  
ai “tre cervelli”: il  
metodo Structogram®*



## **Panoramica del Corso**

**1**

### **Conoscenza di se stessi**

La conoscenza delle proprie potenzialità, limiti e punti deboli, aiuta a comprendere meglio motivazioni, impulsi e aspettative personali e a regolarsi in modo adeguato.

**2**

### **Conoscenza degli altri**

Attraverso l'osservazione sistematica riconosciamo la struttura della personalità degli altri. Riconoscere le peculiarità di altre persone e di conseguenza regolare le proprie aspettative, diventa di fatto uno strumento per la leadership.

**3**

### **Conoscenza del progetto**

Mettere in relazione i requisiti del compito assegnato con l'individualità del singolo collaboratore, crea un clima di fiducia.



Molte persone tentano di “cambiare” i comportamenti propri o di un team, senza conoscere l’origine dei comportamenti. I risultati, nonostante gli ingenti investimenti di tempo, impegno ed energia, spesso sono insoddisfacenti. Questo è il primo buon motivo per considerare un approccio diverso all’uso del potenziale personale. Il metodo Structogram® è una disciplina che si prefigge di realizzare 3 obiettivi cardine, da cui discendono, poi, tutte le altre gerarchie di obiettivi:

-  Personale
-  Relazionale
-  Negoziale

Dobbiamo sapere che ogni comportamento umano è sostenuto da una “strategia biologica individuale”. E’ fondamentale pertanto conoscere le proprie predisposizioni, così come il costo di ogni comportamento che scegliamo di adottare in funzione dei nostri obiettivi.

## **L’Autoanalisi è il punto di partenza**

Capire il proprio temperamento consente di gestire meglio le nostre risorse, di adottare una comunicazione consapevole e non stereotipata e di intercettare i bisogni e le motivazioni specifiche che stimolano i comportamenti degli altri.

Ciascuno di noi è la somma delle proprie esperienze, dei condizionamenti ricevuti e degli stimoli forniti dal contesto sociale in cui è cresciuto. Ma questo non ha nulla a che vedere con le nostre “attitudini”. Le attitudini sono innate e si esprimono, in modo assolutamente individuale, attraverso meccanismi interdipendenti che chiamiamo Ragioni, Emozioni e Sentimenti.



## Date e programma

 Sono disponibili due date per partecipare al corso:

 01 - 02 dicembre 2023

 02 - 03 febbraio 2024

 All Time Relais & Sport Hotel

Viale Don Pasquino Borghi, 100 - Roma

Alloggio non incluso

Pranzi e cene incluse

### Contenuti del Corso:

- Creiamo valore: le nostre potenzialità
- L'Analisi Biostrutturale.
- L'evoluzione della personalità;
- La chiave dell'autoconoscenza: lo Structogram;
- I Drivers: punti di forza e limiti.
- Conoscere gli altri: Biostrutture e marketing di relazione;
- La Comunicazione e vendita strategica efficace;
- Obiettivi ben formati e Time management ;
- Sapere, saper fare, divenire
- Consegna attestati e saluti finali.