



MICHELE TRIBUZIO UNIVERSITY

PERCORSI DI FORMAZIONE
PER LA TUA CRESCITA
UMANA E PROFESSIONALE



MICHELE**TRIBUZIO**
university

“

La Michele Tribuzio University opera da oltre 30 anni nel settore della formazione e comprende un'offerta didattica destinata a manager e professionisti, pensata per portare le competenze professionali e umane a un livello di assoluta eccellenza.

Questo Catalogo Corsi è articolato in 6 aree formative:

- COMUNICAZIONE
- VENDITA
- MOTIVAZIONE E LEADERSHIP
- COACHING
- SPORT
- LIFESTYLE

Il percorso formativo con Michele Tribuzio dispensa i frutti della conoscenza attraverso la ramificazione dei suoi corsi, nelle tre aree del Sapere:

SAPERE Area cognitiva: collegata all'Intelligenza Razionale

SAPER FARE Area professionale: Intelligenza Emotiva

SAPER ESSERE Area Umana: l'Intelligenza Spirituale

”

CATALOGO INTERATTIVO



Clicca (da pc) o tocca (da smart phone/device) il titolo o l'immagine del corso e verrai indirizzato alla scheda completa sul sito di zio Mike.



Progettazione grafica **BUON VENTO Video & Branding**
Direzione creativa e Copy **Sabrina Merolla**
www.sabrinamerolla.com

INDICE

Corso di comunicazione strategica	6
Public speaking 1° LIVELLO	8
Public speaking 2° LIVELLO	10
Public speaking 3° LIVELLO	12
Come capirsi al primo sguardo	14
I Codici segreti della vendita 1° LIVELLO	16
I Codici segreti della vendita 2° LIVELLO	18
I Codici segreti della vendita 3° LIVELLO	20
La rete vendita vincente	22
Eccellenza nella performance	24
Rapport is power	26
Empower yourself!	28
Leadership e P.N.L.	30
La magia della P.N.L.	32
Protocollo Top Level	34
Corso di firewalking	36
Premium Personal Coaching	38
Green Personal Coaching	40
Mental coaching sportivo	42
Remise en forme	44
Master 1° LIVELLO	46
Master 2° LIVELLO	47
Master 3° LIVELLO	48
Master 4° LIVELLO	49
Master 5° LIVELLO	50
Testimonianze	51

“

LA PARTITA
DELLA VITA
NON LA VINCE
CHI HA
LE CARTE
MIGLIORI,
MA CHI
SA GIOCARE
AL MEGLIO
QUELLE CHE HA

”

CHI È ZIO MIKE?

Michele Tribuzio, alias Zio Mike, è laureato in scienze agrarie ed è coach, formatore, autore ed editore che in oltre 30 anni di carriera ha formato 300.000 persone.

Esperto di psicosomatica, fisiognomica e sociologia, dal 1982 mette le sue competenze al servizio delle più grandi aziende di vendita diretta in Italia, contribuendo alla selezione, formazione e consulenza di migliaia di venditori e manager.

Ha fondato la Top Level, società con sede a Bari che si occupa di eccellenza nella performance.

È editore e autore di libri, materiale formativo e audiovisivo sui temi della formazione professionale e umana.

Ha approfondito tematiche di Management e Comunicazione di massa, Motivazione, Team building, Leadership, PNL e Coaching con trainer di prestigio internazionale quali Anthony



Robbins, John Grinder, Deepak Chopra, Roy Martina, John Gray, Brian Tracy.

La sua pluridecennale esperienza sul campo, le migliaia di persone che hanno partecipato ai suoi seminar e le numerose sedute di Personal Coaching, fanno di Michele Tribuzio uno dei migliori life coach e formatori d'Italia.

Esperto di processi evolutivi, aiuta i talenti ad acquisire uno sguardo nuovo sulle situazioni che affrontano, lavorando sul "Chi sei" e sul "Cosa vuoi", per migliorare la performance individuale verso il "Cosa fare" e "Come farlo".

Da molti anni, inoltre, tramite la Onlus da lui stesso fondata, promuove iniziative di solidarietà a tutela dell'infanzia e a sostegno delle persone anziane.



CORSO DI COMUNICAZIONE STRATEGICA

Corso di Alta Formazione
in collaborazione con



RAPPORT IS POWER!

- Elevare i propri standard personali
- Saper instaurare rapporti win-to-win
- Public speaking: migliorare la propria comunicazione
- Dinamiche venditore/cliente
- AMP: Atteggiamento Mentale Positivo
- Con-Vincere: vincere insieme

CAPIRSI AL PRIMO SGUARDO

- Principi di fisiognomica, psicosomatica e semiotica
- Comunicazione corporea e pensiero
- Verbale, non verbale e para-verbale: il significato dei segni
- Test: che comunicatore sei?

PNL E PERSONAL POWER

- Principi di programmazione neurolinguistica
- Migliorare il multi-tasking
- Valorizzare il proprio linguaggio
- Acquisire strumenti efficaci di modeling
- Mappe culturali
- Leadership e Networking
- Perfezionare i propri canali comunicativi
- Creare sinergia di squadra
- Potenziare capacità assertive e carisma

A CHI SI RIVOLGE

- Venditori e Agenti Junior
- Manager e Comunicatori
- Direttori vendita e Buyers
- Team Leader
- Imprenditori
- Liberi professionisti
- Studenti
- Comunicatori



SCHOOL OF MANAGEMENT
UNIVERSITÀ LUM JEAN MONNET



L'approccio metodologico perseguito in questo corso ha valenza di "laboratorio formativo empowerment oriented" e applica il principio dell'alternanza aula-campo, dando un riscontro immediato nella propria vita e nella propria realtà professionale dell'efficacia delle teorie, dei metodi e dei principi discussi in aula, permettendo di dotarsi di strumenti che conferiscono vantaggio competitivo nel lavoro, nello studio e nella vita.

La metodologia didattica utilizzata in questo percorso formativo è di tipo interattivo e si basa, oltre che su lezioni frontali di carattere teorico, su simulazioni guidate, lavori di gruppo, esercitazioni pratiche con l'ausilio di tecniche esclusive di P.N.L. e condizionamento neuro associativo, per realizzare le "ancore" che rendono l'apprendimento un'esperienza indimenticabile.

Inoltre, si dà spazio all'analisi di casi reali presentati dai corsisti e dai docenti, facendo uso di strumenti didattici avanzati e innovativi (role-playing, video, test).



01. Come instaurare rapporti win-win
02. Superare le paure inconscie
03. Applicare l'analisi transazionale al proprio business
04. Saper gestire il dissenso
05. Public speaking: diventare comunicatori efficaci
06. Saper "leggere" l'interlocutore attraverso la fisiognomica, la psicosomatica e la semiotica
07. Conoscere la "magia" della P.N.L.
08. Sviluppare l'intelligenza percettiva attraverso il linguaggio verbale, para-verbale e non-verbale
09. Acquisire strumenti efficaci di modeling
10. Migliorare le proprie capacità di leadership e di networking



**Corso di
Alta Formazione**
Università LUM



40 ore
8 lezioni
5 h. cad.



Attestato



**Materiale
didattico**

PUBLIC SPEAKING

1° LIVELLO

La comunicazione efficace in pubblico



IL METODO DI COMUNICAZIONE EFFICACE

- Chi sono gli "oratori"?
- Esercizio: pregi e difetti
- Vincere la paura degli altri
- Che cos'è la paura?
- Create uno stock attivato di referenze positive (SARP)
- Mettere a punto la propria "Immagine Guida"
- Trasformare il negativo in positivo
- Che cos'è la comunicazione?
- Il linguaggio segreto del corpo
- La voce: come articolarla
- Dare ritmo alla voce
- La magia dello sguardo
- Il Rilassamento Dinamico
- Difendere la propria sfera
- Fissatevi un obiettivo preciso
- Come procedere nella pratica
- Come funziona l'inconscio?
- La Tecnica dell'Arborescenza

A CHI SI RIVOLGE

- Venditori e Manager
- Team Leader
- Imprenditori
- Comunicatori
- Liberi professionisti



Come vincere la paura di parlare in pubblico?

Quali competenze bisogna avere per essere un relatore?

La capacità comunicativa in pubblico è un'abilità fondamentale per avere successo nella vita.

Raggiungerla correttamente sviluppa un naturale atteggiamento positivo che alimenta l'autostima.

Vincere il timor panico quando si parla in pubblico vuol dire abbattere la barriera che ci impedisce di essere felici.

Sai tanto e non riesci a esprimerlo compiutamente?

Che peccato!

Solo il 15-20% di noi ha consapevolezza e padronanza dei propri mezzi comunicativi, ma tutti ne possediamo le facoltà.

In questo modulo scoprirai i segreti di una comunicazione efficace e completa di tutti i registri espressivi.



01. Entrare in empatia immediata con il pubblico: "in-ziomike-irsi!"

02. Migliorare la propria espressività linguistica

03. Usare le tecniche di ricalco emotivo

04. Adottare gestualità e postura appropriate

05. Superare i blocchi emotivi

06. Comunicare attraverso le pause e il silenzio

07. Uso ottimale della voce



Corso



2 giorni
Ore 09.00-18.00



Attestato



**Materiale
didattico**

PUBLIC SPEAKING 2° LIVELLO

La presentazione
ad alto impatto



IL METODO DI COMUNICAZIONE EFFICACE

- Introduzione/sviluppo/conclusione
- Tesi - Antitesi - Sintesi
- La cronologia
- Il filo conduttore
- Lo schema: chi/che cosa/quando / dove/perché/come
- La formula di persuasione
- Come fare un'introduzione riuscita
- Come mettere a punto un'introduzione sorprendente
- La tecnica Bettger
- Cosa bisogna evitare in un'introduzione?
- Concludere in modo riuscito
- L'arte della conclusione
- Conclusione = Forza + Emozione + Convinzione
- Come capire il pubblico
- Come sviluppare l'empatia
- Che cosa spinge le persone ad agire?
- La scala di Maslow: i bisogni
- Il vostro peggior nemico
- Usate un linguaggio vivo: tempo presente e imperativo
- Soprattutto: EN-TU-SIA-SMO!
- Lasciare un segno dietro di voi.

A CHI SI RIVOLGE

- Venditori e Manager
- Team Leader
- Imprenditori
- Comunicatori
- Liberi professionisti



La nostra realizzazione personale, sia nell'ambito lavorativo che in quello privato, dipende in larga misura dalla nostra capacità di comunicare con chiarezza chi siamo, cosa desideriamo, in cosa crediamo.

Acquisiti gli strumenti basilari attraverso il 1° Livello di Public Speaking, il successivo obiettivo è diventare comunicatori ad "alto impatto".

Come?

Attraverso il 2° Livello che prevede approfondimenti e nuove abilità acquisite durante questo modulo.



01. Catturare l'attenzione
02. Conquistare la platea
03. Utilizzare il corpo per amplificare il messaggio
04. Imparare a costruire un ottimo "speech"
05. Diventare empatici e protagonisti del palco
06. Trasferire i propri contenuti
07. Acquisire abilità nell'uso del tono della voce e delle parole per essere sempre incisivi



Corso



2 giorni
Ore 09.00-18.00



Attestato



**Materiale
didattico**

PUBLIC SPEAKING

3° LIVELLO

Protagonista del Palco!



IL METODO DI COMUNICAZIONE EFFICACE

- Come coinvolgere il pubblico
- Le domande:
 1. Domande binarie
 2. Domande chiuse o direttive
 3. Domande aperte o non direttive
 4. Domande-risposte
- Come rispondere alle domande
- I movimenti
- Suscitare competitività
- Provate ciò che dite
- Il funzionamento dell'inconscio
- Come cambiare la programmazione
- Imparate a rilassarvi
- Come organizzare tutto
- Controllo della sala
- Preparazione mentale
- La scaletta
- Allenatevi al telefono
- La regola della conversazione telefonica: saper ascoltare
- Conversazione in piccoli gruppi
- Parlare a un gruppo numeroso
- Come perfezionarsi
- La vostra capacità di osservazione
- Le osservazioni degli altri
- Il potere della suggestione
- Il vostro futuro

A CHI SI RIVOLGE

- Venditori e Manager
- Team Leader
- Imprenditori
- Comunicatori
- Liberi professionisti



Attraverso i primi due moduli abbiamo percorso le tappe più importanti per giungere al traguardo più grande: diventare protagonisti e padroni del palco! Saper parlare in pubblico è l'abilità più importante per avere successo e imparare a parlare in modo coinvolgente in ogni situazione.

Ora, bisogna diventare oratori "outstanding"!

Parlare in pubblico deve diventare il "gioco della tua vita".

Questo corso ti aiuterà a:

- conoscere le "regole d'ingaggio" dell'eccellenza nella performance
- comprendere il coinvolgente potere dello storytelling
- gestire le domande, le obiezioni e il dissenso

Comprenderai che le obiezioni sono una finestra aperta sulla comunicazione e imparerai ad avere successo divertendoti.



01. Migliorare la propria capacità comunicativa
02. Sviluppare la capacità di sintesi
03. Imparare a elaborare presentazioni efficaci
04. Aiutare a stabilire relazioni ottimali e saperle gestire
05. Diventare con-vincente e protagonista
06. Accrescere la consapevolezza delle proprie capacità oratorie
07. Veicolare idee, obiettivi e propositi
08. Il metodo "story-telling"
09. Gestire critiche e dissensi
10. Diventare oratori "outstanding"!



Corso



2 giorni
Ore 09.00-18.00



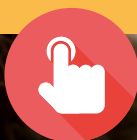
Attestato



**Materiale
didattico**

COME CAPIRSI AL PRIMO SGUARDO

Il linguaggio invisibile
del volto e del corpo



COS'È LA FISIOGNOMICA?

- Morfo-psicologia: relazioni tra personalità e forma del volto
- Analisi fisiognomica personalizzata
- I tratti caratteriali predominanti

COS'È LA PSICOSOMATICA?

- Comunicazione corporea e pensiero
- Il **Tiroideo**: il "cavallo da corsa"
- Il **Surrenale**: il "cavallo da tiro"
- L'**Ipofisario**: ricco di "qualità spirituali"
- Analisi psicosomatica personalizzata

COS'È LA SEMIOTICA?

- Verbale, non verbale e para-verbale: il significato dei segni
- Test: che comunicatore sei?
- Dimmi come cammini e ti dirò chi sei
- Grafologia
- Indizi preziosi per capire meglio chi abbiamo di fronte

ANALISI PERSONALE

Porta al seminario due foto che ti ritraggono 10 o 20 anni fa, in primo piano e a figura intera (possibilmente in tenuta estiva): capirai come hai reagito nel tempo all'ambiente circostante.

A CHI SI RIVOLGE

- Dir. risorse umane
- Venditori e Manager
- Team Leader
- Imprenditori
- Comunicatori
- Liberi professionisti



In questo corso si svelano tutti gli indizi e le strategie per capire chi si ha di fronte in un solo sguardo.

Attraverso la **Fisiognomica**, la **Psicosomatica** e la **Semiotica**, potrete decodificare immediatamente tutti i messaggi verbali e non verbali del vostro interlocutore: che sia il vostro direttore, il vostro cliente o l'amato partner.

Quante volte avreste voluto comprendere subito chi avevate di fronte e il contesto che vi circondava?

Vi sembra impossibile? No.

Tutto è "scritto" per chi conosce queste discipline così efficaci.

La vita è sul volto, rivela la Fisiognomica. Il corpo comunica più delle parole, secondo la Psicosomatica. L'atteggiamento rivela molte informazioni sul nostro carattere: segni che studia la Semiotica.

Il corso vi insegnerà tutte le tecniche per vincere le sfide lavorative e personali.



01. Saper leggere un volto
02. Adottare i giusti criteri d'interpretazione
03. Perfezionare i propri canali comunicativi
04. Dotarsi di strumenti personali che conferiscono vantaggio competitivo
05. Te lo leggo in faccia
06. Come riconoscere le bugie
07. Il linguaggio del corpo in amore
08. Perché mentiamo con gli occhi e ci vergogniamo con i piedi



Corso



2 giorni



Attestato



**Materiale
didattico**

I CODICI SEGRETI DELLA VENDITA

1° LIVELLO

Competenze di base per vendere e generare fatturato



I PARTE

- Vendita psicologica, filosofica, etica
- Cos'è la vendita?
- Anatomia della vendita
- Vendita creativa
- Modeling (impara dai migliori)
- La relazione empatica
- Conoscere il mercato
- Caratteristiche del Venditore

Eccellente:

- Stabilità interiore
- Etica
- Empatia
- Cura
- Puntualità

II PARTE

- La Vendita in azione
- Essere preparati e assertivi
- Le domande giuste
- I 6 Principi della Persuasione di Robert Cialdini
- "L'abito fa il monaco"
- 6 secondi per la prima buona impressione
- Parole proibite vs parole d'oro e di platino
- L'arte di vendere
- Conquistare la fiducia del cliente
- Esercizi esclusivi per metabolizzare le abilità
- Role play e simulazioni

A CHI SI RIVOLGE

- Venditori e Agenti Junior
- Manager
- Direttori vendita
- Team Leader
- Imprenditori
- Liberi professionisti



- Come si diventa un venditore di successo?
- Come si incrementano le vendite in un mercato sempre più virtuale?
- È vero che i primi 6 secondi decidono l'esito di una vendita?

In un mercato sempre più competitivo, curare l'immagine di sé e dell'azienda non basta più. Sono necessarie nuove competenze capaci di trasferire al cliente valore aggiunto, generando così più fatturato, maggiore soddisfazione e fidelizzazione.

Questo corso offre le metodologie e le competenze per ottenere un risultato strategico, attraverso l'approfondimento delle logiche commerciali e degli aspetti organizzativi e comportamentali tipici del processo di vendita.



01. Scopri come conquistare la fiducia del cliente
02. Impari a scegliere lo stile negoziale adatto in funzione del cliente
03. Impari a lavorare per obiettivi
04. Identifichi ruoli e comportamenti decisionali
05. Aumenti la fiducia e la credibilità della tua azienda
06. Trasformi le obiezioni in opinioni condivise
07. Sviluppi le tue attitudini al post-vendita



Corso



2 giorni
ore 09.00-18.00



Attestato



**Materiale
didattico**

I CODICI SEGRETI DELLA VENDITA

2° LIVELLO

Competenze avanzate per vendere e generare fatturato



I PARTE

- Le 7 qualità del Venditore Eccellente
- Il "timing": organizzare il tempo
- "Liturgia" della dimostrazione del prodotto/servizio
- "Il treno della vita"
- Fase della chiusura: il "sandwich"
- Dall'amore per il marketing al "marketing dell'amore"
- Strategie e tecniche efficaci per le diverse tipologie di clientela
- Miglioramento continuo: conoscere e applicare il "Kaizen"
- Le referenze: la vita del nostro lavoro

II PARTE

- La PNL applicata alla vendita
- Trasformare le obiezioni in opinioni condivise: la parola magica di 6 lettere per superare le obiezioni
- Negoziare con successo
- Esercizi esclusivi per metabolizzare le abilità
- Customer care: il vero successo del professionista nel post vendita
- Sessione top secret: vita privata di zio Mike (non conosco il "no")
- Role play e simulazioni

A CHI SI RIVOLGE

- Venditori
- Agenti Junior e senior
- Manager
- Team Leader
- Imprenditori
- Liberi professionisti



Cosa accade dopo aver conquistato un cliente?
Quali molle psicologiche e pratiche spingono verso un maggior fatturato e incrementano il passaparola?

Consolidare la clientela è una scienza con molte variabili, tali da richiedere flessibilità e competenze di massimo livello.

Guidare il dialogo con il cliente significa arrivare a esplorare bisogni e incertezze, offrendo soluzioni e motivi di soddisfazione, sia sul piano razionale che su quello inconscio.

Questo corso fornisce strumenti evoluti per far leva sulle capacità di consulenza e sulla costruzione della fiducia, con l'obiettivo di canalizzare gli acquisti presenti e futuri della propria clientela.



01. Scopri come interpretare la spinta all'acquisto
02. Impari a riconoscere e identificare l'altro come alleato
03. Impari le strategie di fidelizzazione della clientela
04. Applichi con naturalezza le regole d'oro della vendita
05. Scopri come canalizzare le vendite
06. Sviluppi le tue attitudini al post-vendita



**Corso
avanzato**



2 giorni
ore 09.00-18.00



Attestato



**Materiale
didattico**

I CODICI SEGRETI DELLA VENDITA

3° LIVELLO

Competenze avanzate per vendere e generare fatturato



I PARTE

- L'empatia 'superlativa'
- Venditore outstanding
- "Mettici la faccia!": video per evento, testimonial, intervista, dimostrativo del vostro prodotto/servizio
- Consenso e dissenso: i messaggi nascosti
- Persone, non 'clienti': vendere 'insieme' al cliente
- Come parlare con i clienti
- Tutte le dinamiche venditore cliente
- Che venditore sei?

Test esclusivo di autodiagnosi

II PARTE

- Obiezioni e critiche costruttive:
 - analisi del feedback
 - gestione delle criticità
- Il timor panico: gestire le emozioni
- Principi di Public Speaking
- La sfida: coniugare etica e profitto
- L'etica: il vero valore aggiunto
- L'approccio "win to win"
- Dossier Telemarketing e Teleselling: come essere vincenti nell'era digitale
- Trasformare i clienti in fans entusiasti
- La rete vendita vincente: recruiting, formazione e training, incentivazione
- Esercizi esclusivi: metabolizza le abilità
- Role play e simulazioni

A CHI SI RIVOLGE

- Venditori
- Agenti Junior e senior
- Manager
- Team Leader
- Imprenditori
- Liberi professionisti



Il corso completa il processo formativo professionale e personale del I e II° Livello.

Per diventare il punto di riferimento dei tuoi clienti (e non solo!), è fondamentale saper creare relazioni di valore, attraverso competenze specifiche attivate.

Le abilità acquisite in questo percorso consentono di generare empatia durante la trattativa, incanalando i bisogni espressi dal cliente per giungere insieme al "traguardo" della vendita.

Conoscere esattamente tutte le dinamiche possibili della vendita determina il Venditore Outstanding!

Il corso conclude l'intero percorso formativo sulla vendita e insegna come integrare empatia ed etica, intesa come capacità di instaurare rapporti win-win per consentire di consolidare e incrementare la propria attività.



01. Sviluppi la capacità di ascolto proattivo
02. Impari a instaurare rapporti win win, creando valore per te e per gli altri
03. Impari a gestire il dissenso e a superare i conflitti (con clienti, fornitori, collaboratori)
04. Scopri come le tue paure inconsce condizionano le tue relazioni
05. Comprendi come creare 'il clima giusto' per avviare la negoziazione
06. Impari a creare la rete di vendita di successo
07. Canalizzare le vendite e sviluppare l'attitudine al post-vendita



**Corso
avanzato**



2 giorni
ore 09.00-18.00



Attestato



**Materiale
didattico**

LA RETE VENDITA VINCENTE

Costruisci la tua squadra
di venditori professionisti



CREARE LA RETE

- Il Direttore Vendite
- La squadra di agenti e venditori

IL RECRUITING

Rappresenta la fase di selezione e scelta dei candidati.

Per costruire la squadra giusta, che possa giocare in serie A, servono dei campioni. Scovarli e portarli nel team rappresenta una sfida eccezionale.

FORMAZIONE E TRAINING

In un mondo complesso e competitivo come il nostro, la differenza si gioca sui dettagli.

In questo caso significa disporre di professionisti preparati e continuamente allenati per stare sul campo da gioco.

INCENTIVAZIONE

Ogni essere umano, per raggiungere e ottenere dei risultati, ha bisogno di essere spronato e incentivato.

Un sistema efficace di motivazione consente di creare una squadra determinata a raggiungere il top della classifica.

A CHI SI RIVOLGE

- Venditori
- Agenti Junior e senior
- Manager
- Team Leader
- Imprenditori



Come creare una rete vendita efficace è una delle domande più frequenti che ci vengono rivolte durante i nostri corsi e seminar.

Di che cosa ha bisogno una squadra?

Senza dubbio di un allenatore, di un Coach.

Si parla sempre troppo spesso di venditori e non di chi li deve formare e guidare al risultato.

Noi mettiamo a disposizione gli strumenti formativi, culturali ed esperienziali per selezionare e formare i Responsabili Vendite e Commerciali, professionisti strategici che rappresentano i coach che dirigono, allenano e motivano la squadra a competere con gli avversari.

Disponiamo di un sistema di formazione continuativa per la creazione della rete di agenti e venditori eccellenti, in grado di misurare i propri risultati e conquistare in breve tempo standard elevati.

Per questo abbiamo creato un master per scoprire tecniche, strategie e segreti fondamentali per individuare i migliori Direttori Vendite e Commerciali e creare il loro team di collaboratori vincenti.



01. Acquisire il metodo di vendita
02. Avanzare sulla scala delle trattative
03. Analizzare il target clientelare
04. Come prendere le decisioni
05. Quantificazione del budget
06. Esprimere dinamismo, empatia, entusiasmo
07. Ottimizzare le proprie capacità relazionali
08. Creare ed espandere la propria rete di contatti
09. L'importanza della cura dell'aspetto personale



Corso



2 giorni
ore 09.00-18.00



Attestato



**Materiale
didattico**

ECCELLENZA NELLA PERFORMANCE

Strategie e tecniche immediate per superare i propri limiti



RAPPORT IS POWER!

- Le definizioni di eccellenza
- I 4 stadi dell'apprendimento

LEADER

- Chi è il leader?
- Emozioni, tempo, obiettivi e interazione
- Intelligenza spirituale, emotiva, razionale
- Gestione delle emozioni (Self control/timor panico/emozioni negative)
- Le 5 forze vettoriali del successo.
- Il potere della mente sul corpo
- Spazio al Ben-Essere: prenditi cura di Te
- Il Talento: innato o creato attraverso l'allenamento
- Passione, Amore e Motivazione
- Parole proibite e parole d'oro
- Psicologia delle interazioni negoziali
- Evadere dalla Comfort Zone
- Congruenza e integrazione nelle 3 aree del sapere

TOP PERFORMANCE

- Le 3 armi del Top Performer
- Linguaggio verbale, paraverbale e non verbale
- I 5 punti del Modeling del Genio (John Grinder)
- Esercizio delle 3 posizioni (Michael Colgrass)

A CHI SI RIVOLGE

- Venditori
- Agenti Junior e senior
- Manager
- Team Leader
- Imprenditori
- Liberi professionisti



Quali sono le caratteristiche di un vero fuoriclasse?

Questo corso punta a trasformare la propria capacità di analisi in spinta propulsiva per risultati sempre più ambiziosi e insegna a sfruttare il marketing relazionale come piattaforma interattiva per costruire, passo dopo passo, il reciproco successo.

Il ruolo dell'account in azienda, oggi, ha implicazioni vaste e complesse.

Costruire valore per sé e per gli altri significa soprattutto saper interagire, interpretare e applicare i giusti criteri di valutazione per orientare scelte e decisioni.

Un corso indispensabile per persone abituate a misurarsi con il rendimento e le nuove sfide professionali.



01. Strategie e tecniche immediate per superare i propri limiti
02. Eliminare i comportamenti e le credenze depotenzianti
03. Trasformare emozioni, stress e pressione "da fatturato" in risorse
04. Gestire relazioni complesse con molteplici interlocutori
05. Saper pianificare gli impegni e gli imprevisti
06. Tecniche evolute per la risoluzione delle obiezioni
07. Problem Solving e Gestione delle Obiezioni
08. Elevare le proprie competenze
09. Leadership e Team Building



Corso



2 giorni
ore 09.00-18.00



Attestato



**Materiale
didattico**

RAPPORT IS POWER!

Il potere dei rapporti
per superare i propri limiti



IL RAPPORTO È POTERE

- Empatia "superlativa"
- Consenso e dissenso: i messaggi nascosti
- Analisi transazionale (GAB)
- Quanto vale un sorriso?
- Dinamiche venditore/cliente
- Gestione delle emozioni
- Il timor panico

EMPOWERMENT

- Parole proibite e parole d'oro
- Congruenza e integrazione nelle 3 aree del sapere
- Saper comunicare: public speaking
- Con-vincere, ovvero: vincere insieme al cliente
- Crescita e cambiamento
- Il futuro è ora!

A CHI SI RIVOLGE

- Venditori e Manager
- Team Leader
- Imprenditori
- Comunicatori
- Liberi professionisti



Tanto sul lavoro, quanto nella vita privata, migliorare i processi comunicativi con i quali interagiamo ci consente di stabilire relazioni durature e improntate alla crescita. Acquisire tecniche ben definite per attivare una comunicazione persuasiva è la chiave giusta per ogni contesto.

Il segreto di una vita davvero appagante è riuscire a elevare i propri standard, superando la mediocrità, per creare un clima di armonia e interazione positiva con noi stessi e con il mondo esterno.

Questo corso permette di comprendere le dinamiche relazionali, fornisce gli strumenti per imparare a stabilire la giusta empatia con il proprio interlocutore e insegna ad adottare le migliori chiavi comunicative per essere protagonisti felici e soddisfatti della propria esistenza.



01. Saper instaurare rapporti win-to-win
02. Integrare empatia ed etica
03. Interpretare il linguaggio para-verbale e non verbale
04. Superare le paure inconscie
05. Riconoscere e identificare l'altro come alleato
06. Gestione e superamento dei conflitti
07. Saper gestire il dissenso
08. Public Speaking: migliorare la propria comunicazione



Corso



2 giorni
ore 09.00-18.00



Attestato



**Materiale
didattico**

EMPOWER YOURSELF!

Rapport is Power

Percorso dedicato agli studenti



PROCESSI COMUNICATIVI

- Percepire, definire e affrontare
- Fondersi ma non "confondersi"
- Analisi transazionale (GAB)
- Il valore di un sorriso
- L'intelligenza emotiva
- Il timor panico
- La gestione dello stress: le 4 fasi

EMPOWERMENT

- L'uso del linguaggio
- Parole proibite e parole d'oro
- Congruenza e integrazione nelle 3 aree del sapere
- Saper comunicare: public speaking
- Crescita e cambiamento

IL FUTURO È ORA!

- Il metodo di zio Mike per gli studi universitari
- L'idea guida
- Le regole del ben-essere
- Alimenti: i migliori farmaci
- La "non dieta" di zio Mike

A CHI SI RIVOLGE

- Studenti
- Venditori e Manager
- Team Leader
- Imprenditori
- Comunicatori
- Liberi professionisti



In un mondo sempre più competitivo, la formazione fa la vera differenza. Ecco il coaching studiato e mirato sui bisogni di giovani uomini e donne che si affacciano al mondo universitario e adulto.

Questo corso, appositamente mirato per i giovani, permette di migliorare i processi comunicativi, comprendere le dinamiche relazionali, prepararsi per i colloqui di lavoro e ricevere importanti strumenti di confronto e modalità operative che supportano il percorso evolutivo, per mettere a fuoco i propri obiettivi e raggiungerli, sia in ambito accademico che personale.



01. Saper instaurare rapporti one to one
02. Integrare empatia ed etica
03. Applicare un metodo di studio efficace
04. Interpretare il linguaggio
05. Superare le paure inconsce
06. Migliorare la propria comunicazione
07. Saper gestire il dissenso
08. Autostima e autodeterminazione
09. Appropriarsi con consapevolezza del proprio potenziale
10. Proiezione del sé
11. La Lettera dal Futuro



**Corso
per studenti**



2 giorni
ore 09.00-18.00



Attestato



**Materiale
didattico**

LEADERSHIP E P.N.L.

Come diventare
un leader autorevole



IL LEADER

- Chi è il leader?
- Differenze tra collaboratori e leader
- Empatia e condivisione
- Trasformare l'ansia in motivazione
- Team Building
- I 3 mostri della verità
- Identikit del leader carismatico

LEADERSHIP ASSERTIVA

- Autostima
- Voce, postura e linguaggio
- Parlare in pubblico
- Dialogo motivazionale e apprezzamento
- Comprensione e tolleranza
- Il modeling del genio (J. Grinder)
- Direzione assertiva e stili di supervisione

GESTIONE DEL TEMPO

- Missione e obiettivi
- Imparare a delegare
- Le origini della P.N.L.
- Le credenze limitanti
- L'inconscio e le sue regole
- Programmazione visiva, uditiva e cinestetica
- Auto-programmazione
- I 5 punti del modeling (J. Grinder)
- Ancoraggio e condizionamento neuro associativo
- Metamodelli
- Monitoraggio e feedback
- Simulazioni e Role Play

A CHI SI RIVOLGE

- Venditori e Manager
- Project Manager
- Team Leader
- Imprenditori
- Liberi professionisti





La parola "leadership" deriva dal verbo "to lead", cioè "guidare" e indica l'abilità di condurre gli altri verso un fine comune, un obiettivo da raggiungere, e orientare se stessi, le proprie azioni e i propri comportamenti verso le direzioni più utili per sé.

Diventare leader non significa "diventare capo" in senso tradizionale ma passare dall'autorità all'autorevolezza, essere riconosciuti "dal basso" come punto di riferimento e fare in modo che le persone ti seguano volontariamente.

Per godere dei vantaggi della leadership non occorre essere a capo di un esercito!

Acquisire, migliorare e amplificare le capacità di leadership è utile e fondamentale anche se si gestisce solo un piccolo gruppo di persone o esclusivamente se stessi.

La leadership non è una dote innata: tutti possono accrescere la propria leadership impegnandosi a sviluppare le specifiche abilità del leader e divenendo così un esempio di congruenza, rettitudine, sicurezza e impegno.



01. Comunicare in modo persuasivo e suscitare consensi
02. Saper calibrare gestualità e linguaggio
03. Condurre briefing e riunioni di successo
04. Anticipare e risolvere disaccordi e dissensi
05. Promuovere negli altri apprendimento, responsabilità e motivazione
06. Saper delegare responsabilità e autorità
07. Superamento delle barriere psicologiche
08. Controllo emozionale e gestione dello stress
09. Etica della leadership



Corso



2 giorni
ore 09.00-18.00



Attestato



**Materiale
didattico**

LA MAGIA DELLA P.N.L.

I linguaggi segreti applicati alla vendita, alla vita, all'amore



IL LEADER

- Cos'è la P.N.L. (Programmazione Neuro Linguistica)
- Come avere una comunicazione efficace con gli altri
- Il valore della P.N.L. nelle trattative commerciali
- Programmare la comunicazione interna
- "Si è ciò che si crede di essere"
- Cambiare le credenze da "limitanti" a "potenzianti"
- Cos'è il "talento liquido"
- I 5 punti del Modeling per diventare "outstanding"
- Come funziona il nostro cervello
- Come conoscere le modalità sensoriali: visiva, uditiva, cinestesica (V- A-K)
- La magia della P.N.L. applicata alla vendita
- L'approccio vincente con il cliente
- Fisiognomica, psicosomatica, semiotica

A CHI SI RIVOLGE

- Venditori e Manager
- Project Manager
- Team Leader
- Imprenditori
- Liberi professionisti



Ciascuno di noi ha dentro sé le risorse per migliorare la propria vita. Ciò che di solito manca è la capacità di riconoscere e saper far emergere la parte migliore di noi.

Uno dei metodi scientifici più efficaci e più diffusi al mondo per risvegliare la nostra eccellenza è la Programmazione Neuro Linguistica: poter identificare i modelli di pensiero e comportamenti di individui di successo, attraverso il modeling imitando, cioè, il linguaggio e i comportamenti delle persone di successo per fare nostre le loro capacità e raggiungere i loro stessi risultati.

La Programmazione Neuro Linguistica aiuta a instaurare una comunicazione efficace con gli altri, riprogrammando la propria comunicazione interna: diventa "l'arma" vincente in ogni aspetto della vita!

Con questo corso conoscerai "La magia della P.N.L.:" applicata alla vendita.



01. Comunicare in modo persuasivo e suscitare consensi
02. Saper calibrare gestualità e linguaggio
03. Strategie e tecniche immediate per superare i propri limiti
04. Eliminare i comportamenti e le credenze depotenzianti
05. Trasformare emozioni, stress e pressione "da fatturato" in risorse
06. Gestire relazioni complesse con molteplici interlocutori
07. Tecniche evolute per la risoluzione delle obiezioni



Corso



2 giorni
ore 09.00-18.00



Attestato



**Materiale
didattico**

PROTOCOLLO TOP LEVEL

Percorso formativo per
Management & Collaboratori



1° STEP

Condivisione del Progetto

- 1° giorno: manager
- 2° giorno: collaboratori

2° STEP

Elaborazione del percorso formativo e gruppo creativo

- Registrazione e produzione DVD

3° STEP

Team Training

- Attività formative in gruppi (triangoli) di 3 persone
- Definire le "regole d'ingaggio"

4° STEP

Feedback e Autovalutazione

Durata: 2 ore settimanali /4 settimane

- Assessment e valutazioni conclusive di ciascun gruppo (triangolo)
- Tesi conclusiva

5° STEP

Valutazione

- Incontro con i leader per la verifica dei contenuti
- Visione del DVD
- Definizione del montaggio video

6° STEP

Definizione del Protocollo

- Stampa dei manuali e dei DVD

7° STEP

Realizzazione del Protocollo

- Condivisione dei risultati
- Deposito del brevetto "protocollo"

A CHI SI RIVOLGE

- Collaboratori
- Venditori e Manager
- Team Leader
- Imprenditori
- Liberi professionisti



Un'azienda forte e competitiva ha bisogno di coesione e di una squadra motivata. Solo sviluppando un forte senso di appartenenza e aggregazione, si riescono a trasferire competenze qualificate e procedure efficienti.

Alla base dei risultati c'è un clima aziendale motivante, in grado di dare spazio alle idee ed alla condivisione.

L'organizzazione può crescere solo quando crescono le persone che la compongono. Competitività e capacità di penetrazione sul mercato si conquistano grazie a un approccio sistematico, fatto di qualità. Non solo di prodotto, ma anche di servizio e di persone.



01. Comunicare efficacemente con gli altri
02. Sviluppare nuove risorse nel team
03. Condividere mission, valori e identità aziendale
04. Percepire ruoli e organigramma come valore, non come limite
05. Definire le "regole d'ingaggio"
06. Gestire la multiculturalità e l'integrazione in azienda
07. Sintesi e pianificazione collettiva e individuale
08. Clonare l'eccellenza



Corso



Più giorni
da concordare



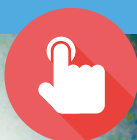
Attestato



**Materiale
didattico**

CORSO DI FIREWALKING

Camminata sui Carboni Ardenti



RISOLVERE I CONFLITTI INTERIORI

- Stabilire il rapporto
- I vantaggi di un rapporto empatico
- Mappa, stati d'animo, comportamenti e risultati
- Gestione delle emozioni
- Cos'è la paura?
- Come ti percepiscono gli altri?
- Il potere della mente
- Fisiologia ad alto rendimento
- Respirazione
- Tecniche di concentrazione
- Visualizzazioni efficaci
- Rilassamento progressivo
- Focus e azione
- Firewalking!
- Bruciare paure, limiti e ossessioni
- Ancoraggio

A CHI SI RIVOLGE

- Venditori e Manager
- Team Leader
- Imprenditori
- Liberi professionisti



Il corso ha come obiettivo l'analisi dei fattori comportamentali e psicologici personali, indispensabili al raggiungimento della serenità e del successo.

Se esistono conflitti interiori, bisogna cambiare i programmi. Cambiare la propria vita. Noi attraiamo quello che ci accade. Persone, eventi, tutto contiene un messaggio per noi, per la nostra evoluzione.

In noi, quindi, ci sono dei "programmi" che ci fanno attrarre ciò che vibra sulla nostra stessa frequenza. Se cerchi di cambiare quello che è fuori, perdi tempo, sprechi energia e consumi inutilmente la tua salute.

Il nostro cervello inconscio, all'interno del quale sono scritti i nostri programmi, è come un bambino e lavora molto con le immagini e le emozioni.

Se si fa molta "fatica" a cambiare la propria vita, una delle ragioni è perché si cerca di cambiare quello che è fuori, con continue azioni che spesso producono lo stesso risultato. I problemi quindi, non si risolvono con azioni esterne a noi. La soluzione è in noi, nel nostro cambiamento. Ma attuarlo richiede applicazione costante.

Un modo molto pratico con risultati sbalorditivi per cambiare i nostri programmi interni è il Firewalking, la camminata sui carboni ardenti.



01. Sprigionare il tuo potere personale
02. Migliorare l'autostima e la prontezza nelle reazioni
03. Scoprire nuove potenzialità nascoste
04. Eliminare le credenze limitanti
05. Tecniche potenzianti
06. Favorire nuovi processi creativi
07. Promuovere le capacità di start up e lo sviluppo della forza imprenditoriale



Corso



1 giorno
ore 09.00-18.00



Attestato

PREMIUM PERSONAL COACHING

Percorso di sviluppo individuale



PERCORSO DI COACHING

- Le 5 forze vettoriali del successo
- Quali sono i tuoi obiettivi? Decidi il tuo futuro.
- Condizionamento Neuro Associativo
- Credere per realizzare
- Il potere del focus sulla fisiologia!
- Il "modellamento"
- Conflitti interiori e false credenze
- Le 3 armi dell'oratore
- La magia della PNL
- La disciplina rende liberi
- Più tempo e meno stress
- Qual è il vero valore del denaro?
- Affermare la propria leadership
- "Metempsicosi" delle qualità in abilità
- Il potere della delega
- Plan - Think - Do - Check
- Mens sana in corpore sano

LE CONSULENZE DI "ZIO MIKE"

- Eccellenza della Performance
- Gestione del tempo e dello stress
- Timor panico nel parlare in pubblico
- Risentimento e perdono
- Problemi di autostima
- Allergie
- Fobie
- Vuoi perdere peso, definitivamente?
- Vuoi smettere di fumare?

A CHI SI RIVOLGE

- Venditori e Manager
- Team Leader
- Imprenditori
- Liberi professionisti



Gli incontri individuali di coaching sono una soluzione potente e concentrata, sia in termini di tempo che di risultati.

Il Premium Personal Coaching è la massima espressione della formazione, che permette di ottenere uno straordinario miglioramento delle proprie performance. Una scelta che si concretizza innalzando rapidamente la qualità della vita.

Il percorso di coaching mette in luce gli obiettivi personali e consente di scegliere la direzione giusta e di agire con chiarezza, coerenza e determinazione. Grazie alle sessioni mirate di lavoro, si elaborano soluzioni su misura in risposta a specifiche esigenze.



01. Migliorare le proprie capacità organizzative
02. Potenziamento della leadership
03. Migliorare il proprio rendimento, diminuendo lo stress
04. Valorizzare le proprie competenze
05. Armonizzare carriera, salute e vita personale
06. Acquisire strumenti di modeling
07. Relazionarsi con successo agli altri



**Corso
individuale**



5 ore



Attestato



**Materiale
didattico**

GREEN PERSONAL COACHING

Percorso di
sviluppo individuale





CAMPIONI NEL GOLF

- A quale buca miri?
- Condizionamento neuro associativo
- Il potere del focus sulla fisiologia
- Tecniche respiratorie
- Il potere del "modellamento"
- Prima il "perché" poi il "come"
- Eliminare il "comitato di critica interiore"
- La "magia" della P.N.L.
- Come creare un elevato livello di rapporto con l'interlocutore
- Regole vincenti
- Più tempo e meno stress
- La ventilazione manageriale
- Affermare la propria leadership
- "Metempsicosi" delle qualità in abilità
- Mens sana in corpore sano

A CHI SI RIVOLGE

- Golfisti
- Manager
- Team Leader
- Imprenditori
- Liberi professionisti
- Venditori

DESCRIZIONE DEL CORSO

Il Golf è molto più di un semplice sport. È una disciplina che esprime il suo vero significato offrendo, a chi lo pratica, un modo stimolante per migliorare la propria qualità di vita. Grazie alle sessioni mirate di sport e lavoro individuale, si elaborano soluzioni su misura che, tramite il golf e il contatto con la natura, portano a un miglioramento rapido delle proprie performance.

Il percorso di Coaching mette in luce gli obiettivi personali.

Consente di scegliere la direzione giusta e di agire con chiarezza, coerenza e determinazione.



01. Migliorare notevolmente il gioco
02. Eliminare lo stress da score
03. Migliorare le proprie capacità reattive e organizzative
04. Potenziare la propria leadership
05. Armonizzare carriera, salute e vita personale
06. Relazionarsi con successo agli altri



Corso



5 ore



Attestato



Materiale didattico

MENTAL COACHING SPORTIVO

Percorso per atleti dedicato al raggiungimento della Peak Performance



PEAK PERFORMANCE

- Fondamenti di psicologia fisiologica: l'arousal
- Il potere dell'inconscio: come farlo diventare un alleato
- S.A.R.P. Stock attivato di referenze positive
- Il potere del condizionamento neuro-associativo.
- Il cambiamento: metodo in 5 tappe
- Mens sana in corpore sano
- Auto-percezione: il corpo come fonte primaria di informazioni
- Il mito delle proteine, alimentazione alcalina, vitamina C
- Le regole d'ingaggio
- Coaching "one to one"
- Team building e team spirit
- Genesi e superamento dei conflitti in squadra
- Come ottenere performance eccellenti
- Visualizzare la "partita perfetta"
- Costruire gli eventi futuri
- Lo stato di "flow"
- Come si diventa campioni?
- Gestire l'allenatore, i compagni e il pubblico

A CHI SI RIVOLGE

- Atleti e Sportivi
- Venditori e Agenti Junior
- Manager e Comunicatori
- Direttori vendita e Buyers
- Team Leader
- Imprenditori
- Liberi professionisti
- Studenti
- Comunicatori



Questo percorso, altamente personalizzato, si basa sul modello "flow" che, ottimizzando i principi della Psicologia dello Sport, porta al superamento gli standard abituali ed al raggiungimento di prestazioni eccellenti (peak performance).

Come si diventa campioni? La performance sportiva dipende certamente da un buono e costante allenamento fisico e dall'utilizzo di schemi consolidati nelle varie discipline, ma necessita di un fondamentale percorso di crescita e allenamento mentale. Nello Sport come nella Vita, il coaching è la chiave di volta del successo.



01. Più Focus e Consapevolezza
02. Vivere in perfetta armonia psico-fisica
03. Gestire emozioni, tempo, obiettivi e interazione
04. Sviluppare divertimento e piacere anche in condizioni di forte pressione e stress
05. Superare le sfide in perfetto equilibrio
- 06.Cogliere le opportunità
07. Riconoscere e sconfiggere le paure inconsce
08. Fusione azione-consapevolezza
09. Empowerment e controllo totale
10. Potenziare l'energia annullando lo sforzo
11. Benessere e vantaggi dell'esperienza autotelica
12. Visualizzazione e ancoraggio potenziante
13. Raggiungere il Peak State per prestazioni eccellenti



**Corso di
formazione
sportiva**



**Durata
personalizzata**



Attestato



**Materiale
didattico**

REMISE EN FORME

Percorso salute e benessere



PERCORSO SALUTE E BENESSERE

- "The China Study": il bestseller di T. Colin Campbell
- Sai prenderti davvero cura di te stesso?
- Esercizio fisico e benessere
- Sport come regola di vita
- Regole vincenti
- Siamo quello che mangiamo
- I principi nutritivi
- Cibo ed energia
- La "non dieta" di zio Mike
- Come perdere peso senza sacrifici
- I 5 passi per uno straordinario cambiamento
- Il successo è dentro di noi
- Consapevolezza
- Esercizi di mindfulness: la consapevolezza
- Meditazioni e visualizzazioni guidate

A CHI SI RIVOLGE

- Persone motivate al benessere globale
- Manager
- Team Leader
- Imprenditori
- Liberi professionisti
- Genitori & Insegnanti



Questo seminario di un giorno mette in luce i principi basilari per una salute eccellente, in relazione agli obiettivi personali. Consente di scegliere il tipo di alimentazione adatto al proprio stile di vita e di spezzare una volta per tutte le catene che ci tengono legati ad abitudini malsane.

Si prende finalmente coscienza delle dinamiche che consentono al nostro organismo di avere più energia, recuperare il suo equilibrio e una smagliante forma psicofisica, nel rispetto di noi stessi e del mondo che ci circonda.



01. Migliorare notevolmente il livello di energia e benessere
02. Potenziare il proprio rendimento fisico
03. Armonizzare lavoro, salute e vita personale
04. Avere maggiore positività e ottimismo
05. Eliminare lo stress da regole e diete
06. Sentirsi al top delle proprie capacità psicofisiche
06. Adottare uno stile di vita sano e sostenibile



Corso



1 giorno



Attestato



**Materiale
didattico**

MASTER 1° LIVELLO



MODULO 1

RAPPORT IS POWER!

**Il potere dei rapporti
per superare i propri limiti**

- Empatia "superlativa"
- Dinamiche venditore/cliente
- Congruenza e integrazione nelle 3 aree del sapere
- Saper comunicare: public speaking



MODULO 2

IL PROCESSO DI VENDITA

La Vendita è la Vita

- Principi di organizzazione
- Comunicazione strategica
- Il venditore: ruolo e funzione
- Il potere della mente sul corpo
- Sales management
- Le differenze tra venditore e manager
- Tecniche di P.N.L.
- Dinamiche venditore/cliente



MODULO 3

LEADERSHIP E P.N.L.

Come diventare un leader autorevole

- Il leader
- Motivare per crescere
- Leadership assertiva
- Gestione del tempo
- Simulazioni e role play

MASTER 2° LIVELLO



MODULO 1

COME CAPIRSI AL PRIMO SGUARDO

Il linguaggio invisibile
del volto e del corpo

- Cos'è la Fisiognomica?
- Cos'è la Psicossomatica?
- Cos'è la Semiotica?
- Analisi personale



MODULO 2

ECCELLENZA NELLA PERFORMANCE

Strategie e tecniche immediate
per superare i propri limiti

- Diventare un Leader
- Raggiungere la Peak Performance
- Le 3 armi del Top Performer
- Evadere dalla Comfort Zone



MODULO 3

PROTOCOLLO TOP LEVEL

Percorso formativo
per Management e Collaboratori

- Condivisione del Progetto
- Elaborazione del Percorso
- Formazione gruppo creativo
- Team Training
- Feedback e Autovalutazione
- Definizione del Protocollo
- Realizzazione del Protocollo

MASTER 3° LIVELLO



MODULO 1

DECIDI IL TUO FUTURO

Decisioni e destino

- Coerenza e congruenza: differenze
- Metodo: 5 tappe per il cambiamento
- Visualizzazione: Ambiente
Comportamenti/Capacità/Valori e
Credenze/Identità



MODULO 2

TIME MANAGEMENT

Più tempo meno stress

- Le 4D dell'efficacia personale
- Buffer Days, Focus Days, Free Days
- Psicologia della gestione del tempo
- L'agenda: la tua segretaria per il successo



MODULO 3

PROBLEM SOLVING

Risolvere i problemi e gestire i conflitti

- I 4 stadi dell'apprendimento
- Il vero problema? La "comfort zone"!
- Le 3 tipologie di atteggiamento
- Imparare a dire no



MODULO 4

IL FOCUS

Il potere del focus sulla fisiologia

- Il potere del modellamento
- Le strategie dei campioni
- Come eliminare le "cattive" abitudini
- Come ti percepiscono gli altri?
- Pensiero lento e pensiero veloce

MASTER 4° LIVELLO



MODULO 1

STILE DI VITA

Mens sana in corpore sano

- Gli alimenti, i migliori farmaci
- Benessere psico-fisico e sociale
- Il cambiamento in 5 tappe
- Il miracolo del Ph alcalino



MODULO 2

IL POTERE DELLA VOLONTÀ

Volere Agire è Potere!

- Come funziona il nostro cervello?
- I 3 atteggiamenti degli uomini.
- Intelligenza Spirituale, Emotiva e Razionale
- Esercizio: "Il cuore della rosa"



MODULO 3

LA MAGIA DELLA P.N.L.

Programmazione neuro-linguistica

- I principi della P.N.L. e suoi obiettivi
- Auto-programmazione
- I 5 punti del modeling del genio
- Cambiare le credenze limitanti in credenze potenzianti



MODULO 4

I BISOGNI

La realizzazione dell'essere umano

- La piramide dei bisogni di Maslow
- Lo stato di "flow"
- Gli elementi della motivazione:
 - le competenze
 - i valori personali

MASTER 5° LIVELLO



MODULO 1

L'ABITO FA IL MANAGER

La prima cosa che si nota

- La prima impressione
- Abbigliamento "in codice".
- Il linguaggio del corpo.
- Eleganti, professionali o casual

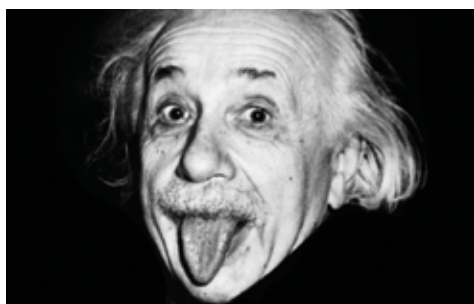


MODULO 2

LA DISCIPLINA RENDE LIBERI

Una mente calma e limpida

- Le 4 regole per un'alta produttività
- Quando le "Regole" vanno infrante!
- Forza di volontà e saggezza.
- Come definire i tuoi problemi



MODULO 3

PRIMA IL PERCHÈ POI IL COME

Il futuro ideale per te

- Intelligenza: Spirituale, Emotiva
Razionale
- Cos'è la motivazione?
- Il pensiero focalizzato.
- I 3 punti per un'alta produttività



MODULO 4

GOLF COACHING

Il golf: metafora della vita

- A quale buca miri?
- Regole vincenti
- Come bloccare la paura di sbagliare
- Gli strumenti di visualizzazione

TESTIMONIALS DICONO DI ZIO MIKE



GIANNI GERMANI

Fondatore NIMS S.p.A.

“ Questa straordinaria opera insegna molto. E si legge come un romanzo. E' un esercizio di vita che per la voluta semplicità del verbo aiuta tutti (me compreso) a rinnamorarsi della nostra missione terrena attraverso incontri con i grandi Padri della filosofia. Una scelta felice perfettamente riuscita.



OMAR FALWORTH

Scrittore

“ I seminari di Michele Tribuzio sono un'occasione per trasferirsi nell'affascinante mondo della conoscenza di se stessi. Grazie alle sue fertili acrobazie comunicative si creano due sentieri. Il primo conduce ai piedi della montagna delle proprie possibilità per iniziare la scalata di se stessi. Il secondo intrufola il proprio animo nella dimensione della complicità.



MARCO FERRINI

Matsyavatara das

“ Quando le persone hanno ripetuti e giusti stimoli e sono ben predisposte si sentono ispirate ad ascendere la scala evolutiva. Il divino poeta, che ben conosceva l'animo umano, ha scritto la seguente esortazione: “Fatti non foste a viver come bruti, ma a seguir virtute e conoscenza”. Non posso che provare gratitudine per il variegato aiuto che ci stai offrendo.



BRIAN TRACY

Autore motivazionale

“ Il libro “Vuoi diventare il più Grande Venditore del 3° Millennio?” è un potente manuale carico di comprovate tecniche e metodologie pronte per incrementare le tue vendite immediatamente.

TESTIMONIALS DICONO DI ZIO MIKE



CIRO IMPARATO
Vocal coach

“ Solo per dirti, caro Mike, che ti voglio un bene profondo, che si può provare solo quando senti di aver trovato una persona di livello eccelso, con cui i silenzi parlano parole profonde e confortanti e con cui ogni istante ha un valore. Una persona come sei tu per me, caro Mike. Con affetto e amicizia per sempre.



ALESSANDRO ROSINA
Calciatore
Capitano della Salernitana

“ Alla nostra conoscenza, alla nostra amicizia, al nostro futuro.
Anzi NO.
Il futuro non esiste,
Esiste l'oggi! Agisci ora!
Con stima, caro Mike.



MARA SANTANGELO
Campionessa del Mondo della Fed Cup 2006 e Roland Garros 2007

“ L'incontro con Zio Mike non è un semplice incrocio nella mia vita ma una presenza che segna il mio cammino. Da sportiva, da donna, il dialogo con zio Mike mi completa perché mi permette di scendere in profondità e di elaborare tutto quello che ritrovo nella mia mente: emozioni, sensazioni, sofferenze, momenti della mia vita. L'esperienza con lui è gioia vera!



SABRINA MEROLLA
Conduttrice TV e Travel Blogger

“ Il percorso con zio Mike è un'intensa esperienza di crescita che consente a chiunque abbia la fortuna di incrociare la sua rotta di immergersi nell'esplorazione di se stessi. Ogni suo seminar è puro eclettismo di contenuti, stimoli, emozioni che culminano in un grande insegnamento: ama i tuoi cari, ma scegli i tuoi pari.

TESTIMONIALS DICONO DI ZIO MIKE



NELLO ACAMPORA

Direttore generale Hi-Performance srl

“ Di Michele apprezzo le doti umane, la signorilità dei modi e i solidi valori dell'amicizia a cui si ispira e a cui tiene fede. A questo unisce una mente aperta e versatile e una continua voglia di crescere, formarsi, migliorarsi. È, pertanto, una persona eccellente e un professionista di grande valore. Sono onorato di averlo come trainer di Hi-Performance.



MODY ACAMPORA

Coach e fondatrice di Hi- Performance

“ Dal nostro primo incontro nel 2002, zio Mike mi ha ispirato nella mia crescita professionale e personale, proponendomi un modello di vita illuminante. La sua energia genuina e il suo calore umano, mescolati alla competenza professionale e al pragmatismo, creano un mix unico: si può essere persona di successo mantenendo una qualità di vita elevata che valorizza persone e affetti.



DARIO BERNAZZA

Filosofo e scrittore

“ Michele Tribuzio, il mio editore. È a lui che il lettore deve essere grato poiché, se è grande il merito di chi scopre la penicillina, non meno grande è il merito di chi la diffonde in modo che tutti se ne possano giovare. Penso sia cosa lieta, oltre che doverosa, fargli i migliori auguri di successo, poiché, facendo gli auguri a lui, li facciamo soprattutto a noi stessi, ai nostri figli e a tutta la società.



MARIO SILVANO

Pres. Silvano Consulting srl

“ Mike Tribuzio è un vero “outstanding” per il suo entusiasmo, per la sua competenza e per il potere della sua mente. Mike ti aiuta a tirare fuori il meglio di te e a diventare una persona di successo, trasportandoti con preziosi spunti da A.M.N. (Atteggiamento Mentale Negativo) a A.M.P. (Atteggiamento Mentale Positivo). Una vera palestra del pensiero positivo.

RIEPILOGO OPERE

LIBRI | DVD | CD

CATEGORIA	AUTORE	TITOLO	PREZZO	N° COPIE
LIBRO	Michele Tribuzio	PUBLIC SPEAKING	€ 27,00	
LIBRO	Michele Tribuzio	IL SUCCESSO TI STA CERCANDO... NON TI NASCONDERE!	€ 18,00	
LIBRO	Michele Tribuzio	IL PIÙ GRANDE VENDITORE DEL 3° MILLENNIO	€ 18,00	
LIBRO	Anthony Robbins	PASSI DA GIGANTE	€ 12,90	
LIBRO	Anthony Robbins	APPUNTI DA UN AMICO	€ 11,90	
LIBRO	Vito Tribuzio	LE RADICI DELLA MIA VITA	€ 15,80	
LIBRO	Vito Tribuzio	EMOZIONI	€ 25,00	
LIBRO	Dario Bernazza	O SI DOMINA O SI È DOMINATI	€ 15,00	
LIBRO	Dario Bernazza	VIVERE ALLA MASSIMA ESPRESSIONE	€ 15,00	
VIDEOCORSO 2 DVD	Michele Tribuzio	ECCELLENZA NELLA PERFORMANCE	€ 39,00	
VIDEOCORSO 2 DVD	Michele Tribuzio	LEADERSHIP E P.N.L.	€ 39,00	
VIDEOCORSO 2 DVD	Michele Tribuzio	COME CAPIRSI AL PRIMO SGUARDO	€ 39,00	
VIDEOCORSO 2 DVD	Michele Tribuzio	LA MAGIA DELLA P.N.L.	€ 39,00	
VIDEOCORSO 2 DVD	Michele Tribuzio	PUBLIC SPEAKING 1° LIVELLO	€ 39,00	
VIDEOCORSO 2 DVD	Michele Tribuzio	PUBLIC SPEAKING 2° LIVELLO	€ 39,00	
VIDEOCORSO 2 DVD	Michele Tribuzio	PUBLIC SPEAKING 3° LIVELLO	€ 39,00	
VIDEOCORSO 2 DVD - 1 CD	Michele Tribuzio	RAPPORT IS POWER!	€ 39,00	
VIDEOCORSO 4 DVD	Michele Tribuzio	IL PIÙ GRANDE VENDITORE DEL 3° MILLENNIO	€ 39,00	
VIDEOCORSO DVD	Michele Tribuzio	BE 4 EAT CON IL PROF. T. COLIN CAMPBELL	€ 19,90	
AUDIODORSO 4 CD audio	Michele Tribuzio	IL SUCCESSO TI STA CERCANDO... NON TI NASCONDERE!	€ 29,00	
AUDIODORSO 4 CD audio	Michele Tribuzio	IL PIÙ GRANDE VENDITORE DEL 3° MILLENNIO	€ 29,00	
OFFERTA SPECIALE				
1 videocorso + 1 libro a scelta			solo € 40,00	

Scrivi i tuoi dati e invia il modulo d'ordine a:

MICHELE TRIBUZIO EDITORE
Via M. Partipilo, 36
70124 Bari

MODALITÀ DI PAGAMENTO

Contatta la segreteria.
T. 080.5461545
segreteria@ziomike.it

Nome Cognome

Indirizzo N°

Città Prov. C.A.P.

Tel. Cell. Email

Firma (leggibile e per esteso)

DOWNLOAD

E-BOOK | VIDEO | AUDIO

CATEGORIA	autore	titolo	prezzo	n° copie
e-book	Michele Tribuzio	PUBLIC SPEAKING	€ 9,90	
e-book	Michele Tribuzio	IL PIÙ GRANDE VENDITORE DEL 3° MILLENNIO	€ 9,90	
e-book	Michele Tribuzio	IL SUCCESSO TI STA CERCANDO... NON TI NASCONDERE!	€ 9,90	
e-book	Omar Falworth	PRENDERE TUTTO IL BELLO DELLA VITA	€ 9,90	
e-book	Omar Falworth	VIVERE, VIVERE, MERAVIGLIOSAMENTE VIVERE	€ 9,90	
e-book	Omar Falworth	AGENDA DELLA FELICITÀ	€ 9,90	
e-book	Dario Bernazza	O SI DOMINA O SI È DOMINATI	€ 9,90	
VIDEO	Michele Tribuzio	PUBLIC SPEAKING 1° LIVELLO	€ 29,00	
VIDEO	Michele Tribuzio	PUBLIC SPEAKING 2° LIVELLO	€ 29,00	
VIDEO	Michele Tribuzio	PUBLIC SPEAKING 3° LIVELLO	€ 29,00	
VIDEO	Michele Tribuzio	I CODICI SEGRETI DELLA VENDITA 1° LIVELLO	€ 29,00	
VIDEO	Michele Tribuzio	I CODICI SEGRETI DELLA VENDITA 2° LIVELLO	€ 29,00	
VIDEO	Michele Tribuzio	IL PIÙ GRANDE VENDITORE DEL TERZO MILLENNIO	€ 29,00	
VIDEO	Michele Tribuzio	COME CAPIRSI AL PRIMO SGUARDO	€ 29,00	
VIDEO	Michele Tribuzio	LEADERSHIP E P.N.L.	€ 29,00	
VIDEO	Michele Tribuzio	ECCELLENZA NELLA PERFORMANCE	€ 29,00	
VIDEO	Michele Tribuzio	RAPPORT IS POWER!	€ 29,00	
VIDEO	Michele Tribuzio	LA MAGIA DELLA P.N.L.	€ 29,00	
VIDEO	Michele Tribuzio	STRA-VENDERE	€ 19,90	
VIDEO	Michele Tribuzio	IN 6 SECONDI TI DIRÒ CHI SEI	€ 24,90	
AUDIO	Michele Tribuzio	LA MAGIA DELLA P.N.L.	€ 9,90	
AUDIO	Michele Tribuzio	ECCELLENZA NELLA PERFORMANCE	€ 9,90	
AUDIO	Michele Tribuzio	COME CAPIRSI AL PRIMO SGUARDO	€ 9,90	
AUDIO	Michele Tribuzio	PUBLIC SPEAKING 1° LIVELLO	€ 9,90	
AUDIO	Michele Tribuzio	PUBLIC SPEAKING 2° LIVELLO	€ 9,90	
AUDIO	Michele Tribuzio	PUBLIC SPEAKING 3° LIVELLO	€ 9,90	
AUDIO	Michele Tribuzio	LEADERSHIP E P.N.L.	€ 9,90	
AUDIO	Michele Tribuzio	PUBLIC SPEAKING 3° LIVELLO	€ 9,90	
AUDIO	Michele Tribuzio	RAPPORT IS POWER!	€ 9,90	



Acquista sull'e-shop del sito
www.ziomike.it



Top Level srl
Via Marco Partipilo, 36
70124 Bari
T. 080 5461545
segreteria@ziomike.it
www.ziomike.it

 facebook.com/ZioMikePage