

*Facciamo viaggiare i tuoi progetti e rendiamo concrete le tue idee
Creiamo formazione e le racchiudiamo in un viaggio*



Travel Training





Chi siamo?

DESARTICA

é un Tour Operator impegnato da anni nell'organizzazione di viaggi avventura, specializzato nella guida in fuoristrada (4x4, moto, mtb) e leader nella proposta di percorsi desertici.

I suoi punti di forza sono la passione nella creazione di viaggi memorabili e arricchenti, la fantasia nel proporre mete nuove anche in luoghi già conosciuti e la trasparenza verso i clienti che sanno di potersi affidare a chi ha fatto di questo modo di viaggiare un'ARTE oltre che una ragione di vita e di lavoro.





Chi siamo?

FILIPPO ZIZZADORO

Quasi 20 anni di esperienza “sul campo”, più di 20.000 partecipanti ai suoi corsi, migliaia di ore d’aula e centinaia di Personal Coaching, fanno di Filippo Zizzadoro uno dei numeri uno della formazione italiana. L’eccezionale comunicativa, l’instancabile energia, la carica motivazionale che è in grado di trasmettere, sono le sue caratteristiche principali, alle quali va aggiunta una non comune conoscenza della natura umana e di tutte le più aggiornate tecniche e strategie per il cambiamento, che ne fanno uno straordinario “coach” personale.

Il successo dei suoi libri, è la testimonianza che Filippo Zizzadoro è in grado di essere uno straordinario “coach” che trasmette la sua instancabile energia non solo dal vivo alle centinaia di persone che partecipano ai suoi corsi, ma anche ai suoi numerosissimi lettori. È infatti autore di popolari best seller tra cui “Se ti vuoi bene impara a dire no”, manuale di self-help edito dalla Scuola di Palo Alto, che ha riscosso un enorme successo di pubblico . Filippo è spesso ospite di numerose trasmissioni radio e televisive tra cui Radio24, Radio Montecarlo, Rai 3, Rai gulp, Il sole 24 Ore, Menshealth....





DESARTICA in-formazione



Cosa ci siamo inventati

...poiché in qualche modo si è studenti per tutta la vita e poiché apprendere nuove abilità e competenze è una risorsa e non una punizione...pensiamo sia un'ottima idea abbandonare le aule con le loro cattedre, i muri e le sedie scomode, perché la fortuna di essere adulti è quella di poter scegliere e fare formazione significa fare qualcosa di bello per sé.

Gli scenari naturali e i percorsi di viaggio proposti da DESARTICA rispondono perfettamente all'esigenza di coniugare la FORMAZIONE, che richiede concentrazione, apertura al nuovo, energia mentale, e il VIAGGIO che è luogo di scoperta e momento di libertà e vacanza.



DESARTICA in-formazione



Cosa ci siamo inventati

La formazione offerta attraverso Desartica manterrà ovviamente gli standard qualitativi consolidati in anni di esperienza nelle aziende e con gruppi.

Proponiamo percorsi diretti all'acquisizione di skills diversificate e alla gestione e al miglioramento delle competenze dette "trasversali" necessarie per condividere le relazioni professionali e per mantenere in equilibrio i vissuti emozionali.

Tali percorsi saranno realizzati durante le giornate di viaggio alternando i momenti di formazione attiva -tipici dell'outdoor training -alle tappe di escursioni, visite e relax della vacanza.

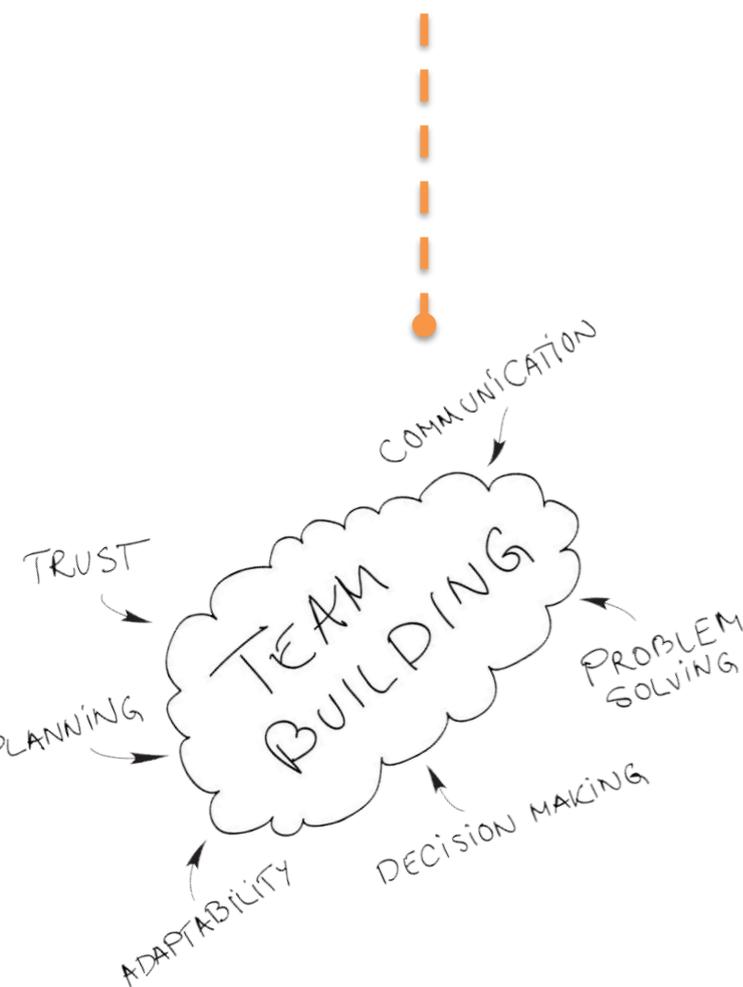
I formatori condividono con i partecipanti ogni tappa per assicurarsi che la formazione diventi un viaggio di conoscenza e che il viaggio diventi un tempo per coniugare esigenze diverse. Il nostro catalogo propone la formazione in molteplici aree di intervento, ma siamo aperti a considerare nuove proposte tematiche e nuove destinazioni geografiche per offrire a tutti gli effetti un servizio taylor made ovvero tagliato su misura per Voi.

Desartica + Formazione
=
la possibilità di crescere

SENZA CONFIDENZA  **DESARTICA**
ADVENTURES



DESARTICA in-formazione



Il viaggio formativo

Ogni azienda è consapevole dell'importanza che riveste il settore Risorse Umane al suo interno. Perché si occupa di fare emergere e nutrire la leva più importante: la persona con il suo sapere e talento. Sempre più aziende investono nella formazione del personale utilizzando specifiche metodologie per sviluppare competenze distintive e creare un senso d'identità su ogni componente dei gruppi di lavoro. L'attività formativa viene realizzata e condotta da **Filippo Zizzadoro**, coach di fama nazionale, che ha trovato in **Desartica Adventures** un partner esperto ed affidabile, con esperienza decennale nei viaggi in off-road. Così nasce uno strumento utile, esperienziale e costruttivo per le aziende che credono nel valore dei singoli dipendenti all'interno dei gruppi di lavoro e nei processi organizzativi: Il **"Viaggio formativo"**.

E' un insieme di attività in out door, formative ed esperienziali con momenti di debriefing in cui si raccolgono le emozioni e i sentimenti vissuti durante le attività. Questo aiuta gli individui a collegare l'esperienza con la propria realtà aziendale. Il viaggio diventa formazione.



DESARTICA in-formazione



Il viaggio formativo

Un viaggio non è solo una combinazione di luoghi e servizi.

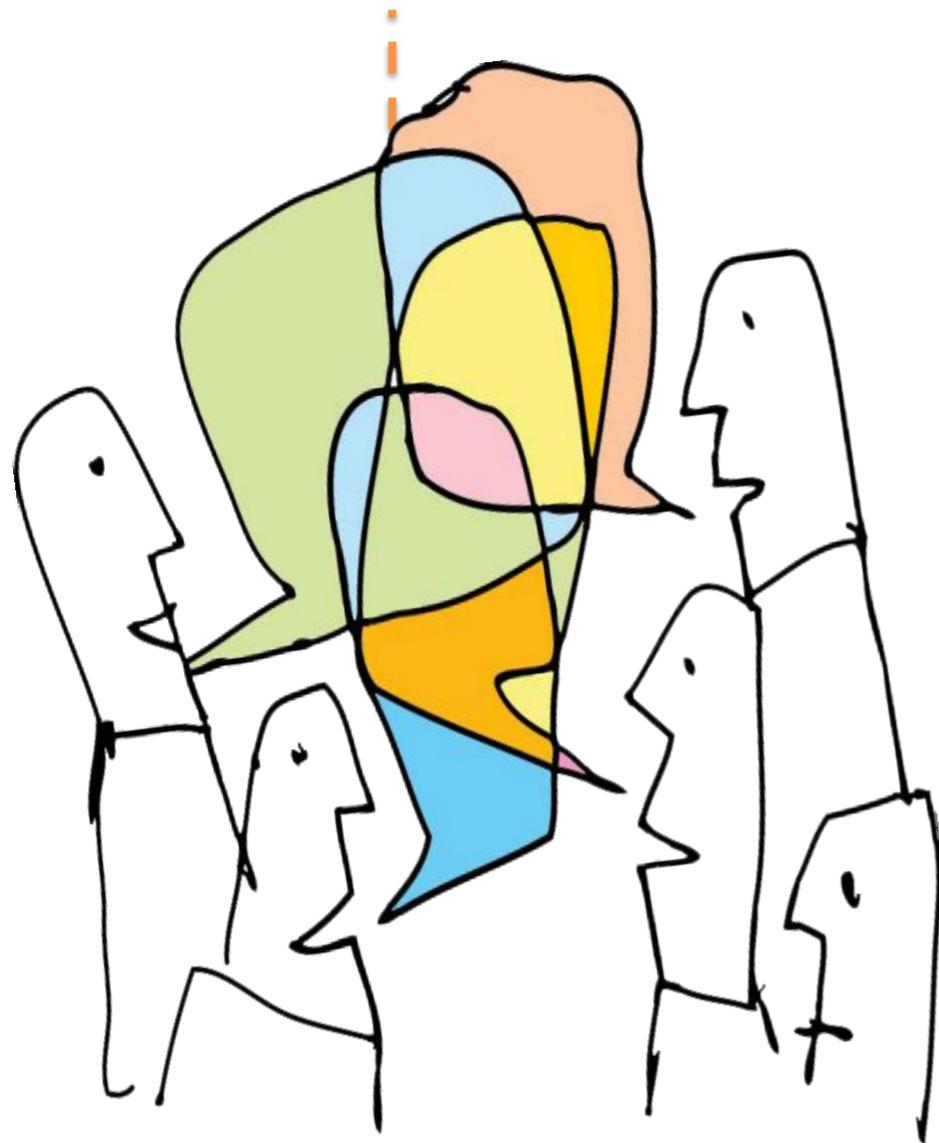
E' un desiderio, un sogno, una curiosità, un'emozione che incomincia molto tempo prima di arrivare in aeroporto.

La formazione, attraverso il viaggio accompagnerà il viaggiatore per sempre. Attraverso tecniche specifiche e collaudate in 15 anni di esperienza ed eventi emozionali, si svilupperanno le tematiche prescelte per raggiungere gli obiettivi desiderati. Uno strumento di grande supporto alle aziende che credono nella formazione specifica dei propri dipendenti. Ogni momento del viaggio diventa formazione guidata.

Desartica Adventures e Filippo Zizzadoro insieme, per offrire un prodotto di altissimo livello, dal taglio tailor made al fine di raggiungere gli obiettivi che ogni Azienda si pone.



DESARTICA in-formazione



Le nostre competenze in viaggio

AREA COMMERCIALE:

- La vendita sfidante
- Il ruolo dell'Area Manager
- Formazione pratica alla vendita e alla negoziazione

AREA MANAGERIALE:

- Leadership – come essere un buon leader
- Motivare un team vincente
- Tecniche di Public Speaking
- La gestione dei conflitti e la comunicazione assertiva per essere più efficaci



DESARTICA in-formazione



AREA COMMERCIALE: La vendita sfidante

Per “trasformare” i venditori perché siano al passo con i mutamenti del mercato, attraverso l’adozione di un nuovo modello di successo identificato dalle ricerche più recenti

Un nuovo metodo di vendita: la vendita sfidante

- Come vendere in periodi difficili?
- Come è cambiata la vendita e il profilo del venditore di successo?
- Come uscire dalla dinamica prezzo-sconto? Le risposte da una nuova strategia di vendita.
- Cos'è
- Un corso per applicare una nuova strategia di vendita.

Obiettivi

A partire dai risultati delle ricerche in ambito vendite di Dixon e Adamson (The Challenger Sale, Portfolio/Penguin 2011), come “trasformare” i venditori perché siano in linea con i mutamenti del mercato, attraverso l’adozione di un nuovo modello di successo.

A chi è rivolto

Venditori, agenti, key account, responsabili di grandi clienti, sviluppatori e chiunque svolge un’attività commerciale e che voglia una nuova ricetta per vendere anche in momenti di crisi.





DESARTICA in-formazione



AREA COMMERCIALE: La vendita sfidante

CONTENUTI

I nuovi profili di venditore

- I 5 profili di venditore: hard worker, problem solver, lupo solitario, relazionale, sfidante
- La ridotta efficacia dell'Hard Worker e del Problem Solver
- Il successo del venditore sfidante
- Adattare il profilo alla situazione

Come sviluppare i comportamenti vincenti

- Le caratteristiche vincenti del venditore sfidante
- Come sviluppare la propensione al rischio: il venditore sfidante sa osare e provocare
- Come sviluppare nel cliente una visione diversa del proprio business: il venditore sfidante è creativo, ha idee innovative e sa comunicarle nel modo giusto





DESARTICA in-formazione



AREA COMMERCIALE: La vendita sfidante

I pilastri della vendita sfidante: teaching, tailoring e taking control

TEACHING

- Come evitare che il proprio prodotto si trasformi in una commodity e la vendita si appiattisca sul prezzo
- Come trasferire nuove prospettive al cliente
- Costruire un'offerta unica
- Aiutare il cliente a valutare le alternative
- Semplificare la propria offerta

TAILORING

- Conoscere i valori guida del cliente
- Controllare i fattori per generare un ampio consenso
- Ridurre la variabilità

TAKING CONTROL

- Generare tensioni per spingere verso una decisione e verso la chiusura
- Mantenere sempre il controllo della situazione
- Casi e applicazioni pratiche





DESARTICA in-formazione



AREA COMMERCIALE:

Il ruolo dell'Area Manager

Per aumentare le performance commerciali attraverso la rete di vendita, con una strategia efficace e una gestione proattiva

- **Vuoi aumentare le performance commerciali attraverso la rete di vendita**
- **Vuoi apprendere le competenze di base per gestire una rete commerciale?**
- **Vuoi conoscere gli strumenti per elaborare una strategia efficace?**

Cos'è

Un corso per sviluppare le performance commerciali e la produttività, supportare i distributori nell'azione di sell out e creare fidelizzazioni e senso di appartenenza alla rete.

Obiettivi

Aumentare le performance commerciali attraverso la rete di vendita, con una strategia efficace e una gestione proattiva.

A chi è rivolto

Area manager.





DESARTICA in-formazione



AREA COMMERCIALE: Il ruolo dell'Area Manager

CONTENUTI

Pianificare e controllare

- Analizzare il proprio mercato
- Gli strumenti di gestione della rete
- Pianificare e controllare: cosa e quando, gli obiettivi della rete

Costruire la propria strategia di gestione della rete

- Elaborare una strategia commerciali efficace
- Ottimizzare le risorse in funzione degli obiettivi e delle potenzialità
- La costruzione del piano operativo

Motivare la rete commerciale

- Trasferire i concetti alla rete e motivarla
- Le azioni a supporto della rete commerciale
- I ruoli all'interno del team: l'analitico, il dominante, il passivo e l'assertivo
- Le diverse forme di team

Uno strumento per la gestione commerciale

- Sales Management Radar





DESARTICA in-formazione



AREA COMMERCIALE: Formazione pratica alla vendita e alla negoziazione

Per padroneggiare le tecniche vendita e negoziazione con ogni tipo di cliente

Corso di formazione alla vendita e alla negoziazione

- Come capire meglio le esigenze e le motivazioni d'acquisto del cliente?
- Quali sono le tecniche di vendita e negoziazione più adatte ad ogni profilo di cliente?

Cos'è

Un corso per padroneggiare le tecniche di vendita e negoziazione con ogni tipologia di cliente.

Obiettivi

Fare acquisire ai partecipanti le capacità di:

- capire meglio le esigenze e le motivazioni d'acquisto del cliente
- analizzare fabbisogni e desideri del cliente
- spostare le convinzioni dei clienti e spingere alla vendita
- porre domande, argomentare, rispondere alle obiezioni per chiudere con successo la vendita
- gestire la fase di negoziazione avendo sempre ben chiari i margini

A chi è rivolto

Venditori e agenti commerciali.





DESARTICA in-formazione



AREA COMMERCIALE: Formazione pratica alla vendita e alla negoziazione

CONTENUTI

L'impatto del venditore nel processo d'acquisto

- Cosa compone l'offerta commerciale: il prodotto e oltre
- Le motivazioni d'acquisto del cliente
- Le sfere di potere del venditore e del cliente

Comunicare per vendere

- Forme e ostacoli della comunicazione
- Tecniche di ascolto attivo
- Il ruolo dell'empatia nella vendita
- Tecniche di intervista
- Riformulare domande e concetti
- Le parole più "giuste"

Il momento del contatto con il cliente

- Presentare se stessi e la propria società
- Aprire il dialogo
- L'importanza di arrivare preparati

Far parlare il cliente per far emergere bisogni e informazioni e informazioni utili

- La tecnica delle domande
- Le informazioni utili
- Trucchi per condurre il primo colloquio





DESARTICA in-formazione



AREA COMMERCIALE: Formazione pratica alla vendita e alla negoziazione

Costruire e gestire un'argomentazione di vendita

- La scelta dell'argomentazione più adatta al contesto e al cliente
- Cercare l'adesione del cliente

Il prezzo: come presentarlo

- Quando parlare di prezzi e come presentarli

Le obiezioni del cliente: come gestirle

- Le tecniche per gestire le obiezioni più frequenti
- Come gestire l'obiezione "è troppo caro"
- Identificare le motivazioni nascoste dietro l'obiezione

La negoziazione commerciale

- Arrivare preparati: fissare gli obiettivi e i punti minimi/bullet] Una contropartita per ogni concessione
- Difendere sempre i margini aziendali

La chiusura della vendita

- Le tecniche per chiudere
- Come concludere l'incontro e preparare la visita successiva
- Come gestire i casi di insuccesso





DESARTICA in-formazione



AREA MANAGERIALE: Leadership – come essere un buon leader

Stili di leadership per essere un buon leader.

Vuoi guidare da leader i tuoi collaboratori verso il raggiungimento dei risultati aziendali?

Pensi che essere leader significhi generare fiducia, creare commitment, essere ascoltati e diventare il punto di riferimento?

Cos'è

Un corso molto pratico per approfondire le tecniche più nuove per riuscire nel cammino di ricerca del proprio stile di leadership e di applicazione di quanto appreso.

Obiettivi

Diventare un buon leader: dalla guida dei collaboratori alla delega, dalla gestione del potere alla capacità di reagire al cambiamento.

A chi è rivolto

Manager e chiunque voglia approfondire i comportamenti da adottare per essere un buon leader.



DESARTICA in-formazione



AREA MANAGERIALE: Leadership – come essere un buon leader

CONTENUTI

I leader attuali

- Panoramica sulle competenze dei leader contemporanei e di come sono arrivati al successo
- La trilogia delle competenze: visionari, fanatici del talento, tecnici estremi

La gestione del potere

- Leadership e potere, due facce della stessa medaglia
- I diversi tipi di potere
- Il potere riconosciuto vs. il potere gerarchico

La delega

- Accentramento e decentramento dei compiti
- A chi delegare
- Passi per operare una delega valida e efficace

Lo studio degli stereotipi aziendali

- Il Turista: energia in movimento a 360°
- Il Prigioniero: il pessimista che rallenta la performance
- Il Sabotatore: pericoloso
- Il Saccente: l'antitesi del Knowledge Transfer
- L'Agricoltore: la visione ristretta
- L'Esploratore: l'attitudine alla leadership
- Il conflitto e la sua gestione nell'era nel nanosecondo: la fluidità del comportamento manageriale



DESARTICA in-formazione



AREA MANAGERIALE: Leadership – come essere un buon leader

Fondamenti di intelligenza emotiva per il buon manager

- Dalle molteplici intelligenze di Goleman alla pratica dell'intelligenza emotiva
- Approcci neuroscientifici alla gestione delle nostre emozioni
- Le emozioni primarie
- L'autoconsapevolezza
- La motivazione secondo l'intelligenza emotiva

La capacità di influenzare e generare fiducia

- Le armi della persuasione
- La negoziazione distributiva
- La negoziazione di posizione: una posizione svantaggiosa per tutti
- Sviluppare la fiducia e ricostruire la fiducia persa





DESARTICA in-formazione

AREA MANAGERIALE: Motivare un team vincente

Gestione e motivazione del team

- Vorresti conoscere nuovi modi per motivare i tuoi collaboratori?
- Pensi che il manager debba essere ogni giorno il “regista” dei propri collaboratori?
- Vuoi far emergere le eccellenze di ognuno e armonizzarle con le quelle degli altri?

Cos'è

Il corso fornisce le metodologie per indirizzare le energie di tutto il team verso il raggiungimento degli obiettivi, mantenendo sempre alta la motivazione.

Obiettivi

Riconoscere e gestire le complesse dinamiche di gruppo, imparando a stimolare la motivazione e la coesione dei gruppi.

A chi è rivolto

Manager, responsabili di area, formatori e tutte le figure professionali che hanno o avranno la responsabilità di gestire persone e gruppi a livelli diversi, che desiderano motivarli e gestire potenziali conflitti che possono nascere al loro interno.





DESARTICA in-formazione



AREA MANAGERIALE: Motivare un team vincente

CONTENUTI

Le modalità personali di comunicazione

- La qualità della mia comunicazione
- Stabilire degli obiettivi personali
- Vincere o perdere: autovalutazione

La gestione psicologica della propria persona

- La gestione dell'emotività
- Tenere le regole del gruppo: le regole del gioco
- Disturbi e ostilità; la paura della critica; le situazioni conflittuali e le risonanze emotive
- Le barriere emotive: autosvalutazione, autoritarismo, giudizio, arroganza

Il profilo dell'interlocutore e le dinamiche di gruppo

- L'area di interesse
- Cosa si aspettano
- L'Analitico, il Dominante, il Passivo, l'Assertivo
- I ruoli all'interno del Team
- Le diverse forme di Team

La motivazione: strumenti per tenerla alta

- La motivazione: questa forza sconosciuta
- La motivazione nei gruppi: i modelli e gli stili di leadership
- Gli strumenti per motivare
- Delega: oggetto e presupposti



DESARTICA in-formazione

AREA MANAGERIALE: Motivare un team vincente

Come creare affiatamento in una squadra

- Facilitare la comunicazione e l'autonomia decisionale
- Saper creare un obiettivo comune stimolante
- Il riconoscimento alle persone
- Saper accompagnare e facilitare l'evoluzione del team
- Passare dal controllo alla responsabilizzazione

I segreti che facilitano la gestione del gruppo

- Gestire la voce, lo sguardo, la gestualità, la prossemica
- L'ascolto attivo
- Convertire il Tu messaggio in Io messaggio
- I talenti del facilitatore: cosa deve fare e cosa non deve fare
- La consapevolezza
- Giochi psicologici e di potere nella gestione del gruppo



AREA MANAGERIALE: Tecniche di Public Speaking



DESARTICA in-formazione



Vuoi gestire riunioni e presentazioni in modo efficace e acquisire sicurezza nel parlare di fronte ad un gruppo di persone?

Pensi che non basti trasmettere i contenuti, ma sia necessario favorire interattività e scambio?

Cos'è

Un corso per acquisire le tecniche per parlare in pubblico, acquisire sicurezza e capacità di influenza sul pubblico.

Obiettivi

acquisire le tecniche per condurre qualsiasi tipo di presentazione nel modo più efficace e migliorare la propria capacità di mantenere alto il livello di attenzione dell'uditorio.

A chi è rivolto

Tutti coloro che si trovano a dover gestire presentazioni di diverso tipo e di fronte a vari tipi di pubblico.

AREA MANAGERIALE: Tecniche di Public Speaking



DESARTICA in-formazione

CONTENUTI

Parlare in pubblico

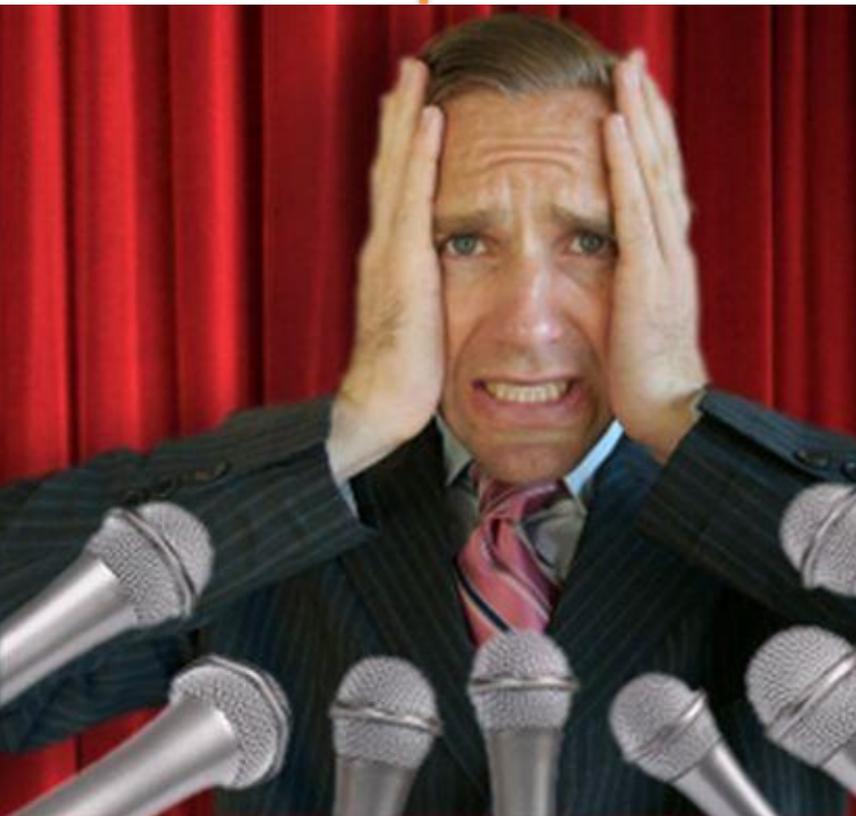
- I principi fondamentali del parlare in pubblico
- La nostra comunicazione in pubblico
- L'emozione: come farla diventare da vincolo a punto di forza
- La comunicazione verbale e non verbale in una riunione: la voce; la gestualità; le distanze; le parole positive o negative

L'improvvisazione teatrale nel parlare in pubblico

- Tecniche teatrali di improvvisazione
- La gestione delle situazioni impreviste
- Gestire le emozioni nell'improvvisazione

La gestione delle diverse tipologie di partecipanti

- Il contestatore, l'aggressivo, il diplomatico, il passivo, l'attivo
- Come gestire i partecipanti "difficili"



AREA MANAGERIALE: Tecniche di Public Speaking



DESARTICA in-formazione

La gestione delle domande e delle obiezioni con l'assertività

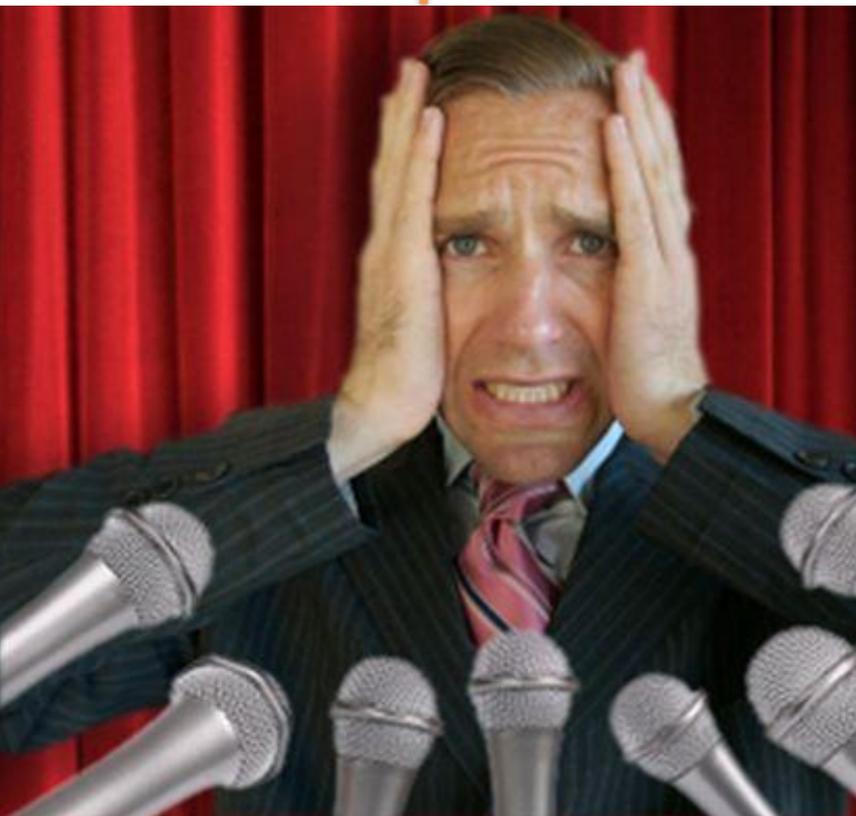
- Le nostre risposte tradizionali
- Lo stile assertivo di risposta
- Come percepiamo le critiche e le lagnanze
- La replica a critiche non fondate e aggressive
- Individuare e distinguere i punti di accordo e di disaccordo
- Come trattare gli atteggiamenti aggressivi negli altri

Saper gestire il tempo della presentazione

- Il controllo del tempo sul gruppo
- Il corpo della presentazione: saper selezionare gli argomenti principali
- Come accorciare o allungare i tempi di una presentazione
- La conclusione della presentazione: come chiudere positivamente una presentazione
- Gli imprevisti di una presentazione

Pillole di aiuto immediato

- Come gestire domande difficili
- Come tenere sotto controllo l'ansia
- Come trattare un "black out"





DESARTICA in-formazione



AREA MANAGERIALE: La gestione dei conflitti e la comunicazione assertiva per essere più efficaci

Tecniche di assertività per migliorare la propria efficacia.

Pensi sia fondamentale usare la modalità di comunicazione più adeguata a ogni contesto?

Vuoi ottenere più consensi, evitare i conflitti e adottare comportamenti più efficaci?

Vuoi perfezionare l'armonia tra abilità sociali, emozioni e razionalità?

Cos'è

Il corso fornisce la metodologia per riuscire a costruire relazioni efficaci favorendo un clima propositivo, così che le proprie idee vengano accolte da colleghi, collaboratori e clienti, favorevoli a realizzarle.

Obiettivi

Imparare il vero significato della comunicazione e come e quando usare i migliori strumenti.

A chi è rivolto

Manager e tutti coloro che vogliono stabilire relazioni efficaci con i loro interlocutori.



DESARTICA in-formazione

AREA MANAGERIALE: La gestione dei conflitti e la comunicazione assertiva per essere più efficaci

CONTENUTI

Come migliorare l'efficacia della comunicazione

- Tempi e strumenti della comunicazione manageriale
- Il valore delle immagini
- Suggerimenti pratici

L'autodiagnosi del proprio comportamento

- Individuare i propri comportamenti
- Migliorare le relazioni e le comunicazioni
- I limiti dei comportamenti passivi e aggressivi

Obiettivi dello stile assertivo

- I conflitti e le tensioni interpersonali
- Aspetti problematici dei comportamenti tradizionali
- Sperimentare nuovi modelli





DESARTICA in-formazione

AREA MANAGERIALE: La gestione dei conflitti e la comunicazione assertiva per essere più efficaci

Le componenti dello stile assertivo

- La stima di sé
- Saper ascoltare attivamente
- Saper dire di no
- Assumersi rischi
- Esprimere critiche costruttive
- Replicare a critiche non fondate
- Gestire il feed-back positivo
- Definire obiettivi chiari

Mettere in pratica l'assertività nell'ambiente di lavoro

- Le relazioni con i colleghi: rapporti di aiuto, situazioni negoziali, comportamenti difficili
- I rapporti con i superiori: formulare richieste, esprimere opinioni, far valere i risultati
- I rapporti con i collaboratori: saper valutare le prestazioni, esprimere direttive chiare, sviluppare l'ascolto





DESARTICA in-formazione

AREA MANAGERIALE: La gestione dei conflitti e la comunicazione assertiva per essere più efficaci

Risolvere i conflitti

- Reagire ai comportamenti non assertivi
- Trattare gli atteggiamenti aggressivi
- Sviluppare fiducia in sé stessi

I problemi del cambiamento

- Resistenze alla soluzione
- Definire un campo di progressione: zona di confort, zona di rischio e di progresso, zona di panico





Contatti

Eugenio Paschetta

DESARTICA Srl

Piazza della Repubblica, 17/a

20066 Melzo

Cell: 393 9753329

Tel: 345 4128701

Fax: 02 40708294

Email: info@desartica.com

www.desartica.com