

Studio Ramenghi

PSICOLOGIA DELLA COMUNICAZIONE



PSICOLOGIA
DELLA
COMUNICAZIONE

Catalogo formativo

I seminari di due giornate

COMUNICARE

COM01	La comunicazione interpersonale
COM02	Team working
COM03	L'assertività
COM04	L'arte di ascoltare - modulo 1
COM05	L'arte di ascoltare - modulo 2
COM06	Spinte e stili di direzione

Affinare le proprie competenze relazionali

LEADERSHIP

LEAD01	Team building
LEAD02	La gestione del gruppo e dell'aula
LEAD03	La gestione delle risorse umane

Affinare il proprio stile di management

STAR BENE

WEL01	Il pensiero positivo
WEL02	Lo stress

Migliorare il proprio benessere

STRUMENTI

TOOL01	La selezione del personale
TOOL02	La gestione del tempo
TOOL03	La comunicazione scritta

Acquisire nuove tecniche professionali

VENDERE

VEN01	La vendita del servizio - prodotto
VEN02	La gestione del servizio e dell'accogliimento
VEN03	L'analisi transazionale nella vendita

Acquisire e migliorare le tecniche di vendita

Cinque aree tematiche e cinque percorsi specifici per progettare in autonomia la propria crescita professionale

I minimaster

PROFESSIONISTI E MANAGER

La gestione delle risorse umane
L'assertività
La comunicazione interpersonale
Team building
La gestione del tempo

Dieci giornate d'aula per esplorare i processi che permettono la costruzione e la gestione di un team efficiente e fornire gli strumenti per rendere il proprio gruppo di lavoro un team affiatato e performante.

ADDETTI AL FRONT OFFICE

La gestione del servizio e dell'accogliimento
La comunicazione interpersonale
Team working

Un percorso formativo di sei giornate centrato su coloro che, nella propria attività professionale, hanno frequenti rapporti con diverse persone interne ed esterne all'azienda, con le quali è necessario stabilire una relazione di efficacia immediata.

PERSONALE DI VENDITA

La vendita del servizio - prodotto
La comunicazione interpersonale
L'analisi transazionale nella vendita
L'assertività

Strutturato attraverso esercitazioni, prove e simulazioni, il percorso, articolato in otto giornate d'aula, trasmette le competenze indispensabili per vendere con successo, dalla definizione del target fino alla conclusione della trattativa.

HUMAN RESOURCE

La gestione delle risorse umane
L'assertività
La comunicazione interpersonale
Creare gruppi vincenti

*Gestire efficacemente le persone significa conoscere i principali processi di gestione HR e declinarli coerentemente all'interno dei processi aziendali.
Otto giornate per comprendere i meccanismi della gestione HR.*

FORMATORI

La comunicazione interpersonale
La gestione del gruppo e dell'aula
L'assertività
Spinte e stili di direzione

Formare significa trasmettere contenuti ma anche favorire l'interattività e creare un clima favorevole all'apprendimento. Il percorso, strutturato in otto giornate consente di acquisire tecniche e strumenti per la gestione efficace dell'aula.



Formazione a catalogo

Diciassette tipologie di corsi di formazione **interaziendali**, suddivisi in cinque **aree tematiche**, e cinque **percorsi professionali** specifici. È possibile **costruire in autonomia** il percorso formativo ritenuto più adatto scegliendo:

- **i singoli seminari** direttamente dal catalogo dei corsi
- **il percorso professionale** predefinito specifico per la propria area professionale

Formazione “tailor made”

Soluzioni su misura, personalizzate per rispondere alle **esigenze specifiche** di ogni singola realtà. Una **completa personalizzazione** del percorso formativo, studiato di caso in caso, definendo contenuti, tempi e metodologie in funzione delle proprie esigenze.

I **corsi aziendali** garantiscono una maggior personalizzazione e focalizzazione sulle **proprie specificità**.





Business coaching

Sviluppare le potenzialità e aumentare l'autonomia **per migliorare la performance** e raggiungere i propri obiettivi.

La leadership, il processo di delega e molto altro: si valutano le risorse disponibili, evidenziando i **punti di forza**; si analizzano gli ostacoli e si mettono in pratica **strategie motivazionali** affinché sia il cliente stesso a elaborare le pratiche più confacenti alle sue potenzialità.

Life coaching

Sviluppare sé stessi e raggiungere **obiettivi ambiziosi**, facendo qualcosa di valore per sé.

Per chi cerca di superare **momenti impegnativi**, raggiungere obiettivi ambiziosi e sviluppare la propria consapevolezza: professionisti, genitori, imprenditori, atleti, manager.

Il cliente si inserisce in un **percorso di sviluppo personale**, facendo qualcosa di valore per sé stesso.



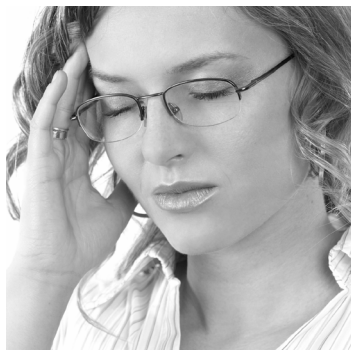
Consulenza HR

Dare valore alle risorse interne è il miglior investimento per un'azienda

Selezione del personale

Individuare le migliori risorse **in linea con la propria mission** per aumentare il rendimento aziendale. Un **approccio professionale e scientifico**, per **attrarre e mantenere i talenti** migliori.

Rivolta a **Studi Professionali e PMI** per individuare management, executive, amministrativi, rete di vendita, front office, personale di segreteria .



Stress lavoro correlato

La prevenzione dello stress è **funzionale al miglioramento della performance**: il D. Lgs. 81/08 ha introdotto l'**obbligo - sanzionato - di valutare** lo stress lavoro correlato in tutte le organizzazioni.

- Vengono valutati gli **indicatori** oggettivi di stress
- Si valuta la **percezione** dello stress dei lavoratori
- Si pianificano le **azioni di miglioramento**

Consulente Tecnico di Parte - CTP

Nei casi di procedimenti per casi di **mobbing, stress, violazioni della normativa sulla sicurezza sul lavoro**, la consulenza si svolge durante tutto l'iter giudiziale, dall'analisi del caso, alla raccolta delle prove fino alla stesura di una Perizia o Relazione Tecnica di Parte. Collaboriamo con primari studi legali sia sul territorio di Bergamo che di Milano.



Psicologo, specializzato in psicologia del lavoro e delle organizzazioni, **consulente e formatore nell'ambito delle Risorse Umane**.

Esperto in formazione, mobbing, gestione dello stress, stress lavoro correlato, coaching, counseling, sicurezza sul lavoro.

Subito dopo gli studi ho deciso di specializzarmi nell'ambito della consulenza organizzativa e nella formazione degli adulti; per questo ho conseguito un **master in psicologia delle relazioni professionali individuali e di gruppo** presso l'**Istituto Torinese di Analisi Transazionale**, approfondendo il modello di Eric Berne che ancora oggi mi guida nella mia attività.

Inizialmente ho operato, come libero professionista, collaborando con numerose organizzazioni della provincia di Torino nell'ambito della formazione professionale, della selezione del personale e della valutazione del potenziale.

Successivamente ho iniziato una collaborazione durata oltre 12 anni con lo **Studio Gasco**, uno studio di psicologia del lavoro specializzato in formazione manageriale condotto da Maria Pia Gasco, dove mi sono dedicato a tempo pieno alla **formazione** (tecniche di comunicazione, tecniche di vendita, leadership, sviluppo manageriale, selezione e gestione del personale, gestione dei gruppi di lavoro, problem solving, negoziazione, ecc.) **ed alla consulenza di direzione** (selezione, management assessment, valutazione del potenziale, bilancio competenze).

L'opportunità di condurre **un'esperienza di direzione aziendale**, dove ho potuto approfondire le tematiche inerenti la sicurezza sul lavoro e applicare in prima persona le mie competenze in ambito delle risorse umane, mi ha portato a trasferirmi a Bergamo, dove tutt'ora vivo ed opero.

Con studio a **Bergamo e Milano**, esercito in **Lombardia e in tutto il nord Italia**, rivolgendomi a Studi professionali, PMI e privati. Collaboro inoltre con alcune Società di Consulenza e Formazione.

Studio Ramenghi

PSICOLOGIA DELLA COMUNICAZIONE



Bergamo: Via Giovanni Battista Berizzi, 15

Milano: Via Giulio Tarra, 5

Web: www.studioramenghi.it

Email: info@studioramenghi.it

Tel: +39 035 06 66 125

Tel: +39 02 87 18 90 06

Skype: [studio_ramenghi](https://www.skype.com/people/studio_ramenghi)

Fax: +39 035 06 61 654