

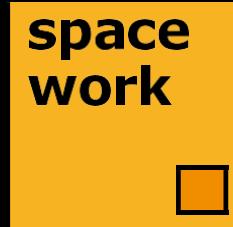


www.spacework.it
info@spacework.eu

25124 Brescia
20121 Milano
31033 Castelfranco Veneto

tel 030 3771440
fax 030 2810831

FORMAZIONE
SU MISURA
LA STOFFA
DI UNA GRANDE
IMPRESA.



INTRODUZIONE

Space Work svolge attività di formazione comportamentale rivolta a Persone che vogliono sviluppare le loro competenze manageriali. Space Work è specializzata nella formazione che ha un impatto sul comportamento organizzativo.

Si rivolge a imprese e a enti pubblici che investono sul loro sviluppo, anche utilizzando fondi interprofessionali o europei destinati a finanziare significativi progetti di formazione continua per le imprese.

Il punto di forza è la progettazione e creazione di percorsi formativi ad hoc basati sulle esigenze espresse dalle aziende, esplicitamente o implicitamente, e quindi orientati al raggiungimento di obiettivi specifici.

METODO

Ogni persona ha proprie strategie di apprendimento, favorite dall'esperienza, dall'osservazione, dalla riflessione, dalla concettualizzazione e dalla sperimentazione; Space Work, per questo, ha scelto un metodo partecipativo e coinvolgente, basato sulle esigenze delle singole persone e su quelle del gruppo di lavoro nel suo insieme, avvalendosi di contenuti allo stesso tempo concreti ed innovativi.

In ogni percorso il partecipante è protagonista attivo e apprende attraverso la prova e la sperimentazione dei propri comportamenti. Si facilita così l'attivazione delle risorse personali, anziché fornire modelli e tecniche preconfezionate.

La concretezza e l'aderenza alla realtà della propria professione sono caratteristiche di tutte le iniziative. Space Work, inoltre, consiglia il coaching individuale e il team coaching come metodologia per rafforzare le competenze acquisite nei percorsi formativi: il coaching è infatti una relazione di collaborazione

finalizzata al raggiungimento di obiettivi personali, relazionali o professionali. Agendo sull'autoconsapevolezza personale e sul proprio senso di autoefficacia, facilita l'espressione e lo sviluppo delle potenzialità.

STRUMENTI:

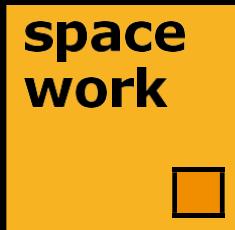
- Esercitazioni individuali e di gruppo;
- Giochi di ruolo;
- Dibattiti;
- Coaching;
- Visione di brani di film cinematografici;
- Metafore dell'avventura, metafore teatrali, musicali, dello sport, della realizzazione plastica;
- Tecniche creative.

PER:

- Stimolare, consolidare e valorizzare le competenze del personale in azienda;
- Promuovere il cambiamento organizzativo;
- Stimolare la flessibilità aziendale e individuale;
- Dirigere lo sviluppo aziendale verso l'innovazione;
- Stimolare la consapevolezza delle competenze del personale in relazione agli standard richiesti dall'azienda.



LA PERSONA È LA BASE DEL SUCCESSO.



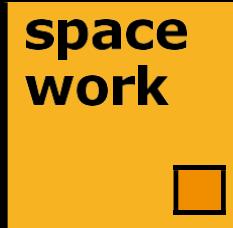
www.spacework.it

info@spacework.eu

25124 Brescia
20121 Milano
31033 Castelfranco Veneto

tel 030 3771440
fax 030 2810831

AREE DI INTERVENTO PER UN'AZIENDA MODELLO.



AREE DI INTERVENTO:

Ogni corso approfondisce metodologie e tecniche relative alle differenti aree tematiche e fornisce strumenti operativi e concreti da utilizzare immediatamente.

LE AREE TEMATICHE IN PARTICOLARE:

COMPETENZE DI MANAGEMENT:

- Gestione e sviluppo risorse umane
- Leadership
- Negoziare all'interno dell'organizzazione
- Team working
- Gestione e conduzione di riunioni
- Motivazione e coaching
- Selezione del personale
- Formazione formatori

COMPORAMENTO ORGANIZZATIVO:

- Gestione dello stress e dell'ansia
- Problem solving
- Gestione del tempo
- Gestione del cambiamento
- Team building e strategie di squadra

COMPETENZE DI COMUNICAZIONE:

- Comunicazione efficace
- Tecniche di negoziazione
- Public speaking
- La comunicazione telefonica
- La comunicazione scritta/e-mail

COMPETENZE COMMERCIALI:

- Tecniche di vendita base
- B2B (tecniche di vendita avanzate)
- Gestione del portafoglio clienti e pianificazione del tempo vendita
- Gli aspetti negoziali della vendita

COMPETENZE DI MARKETING:

- Customer care satisfaction e loyalty
- Marketing di base
- Marketing dei servizi
- Il merchandising

COMPETENZE PER GLI ACQUISTI:

- Tecniche degli acquisti
- Gli aspetti del comportamento nella trattativa d'acquisto
- La negoziazione efficace

COACHING:

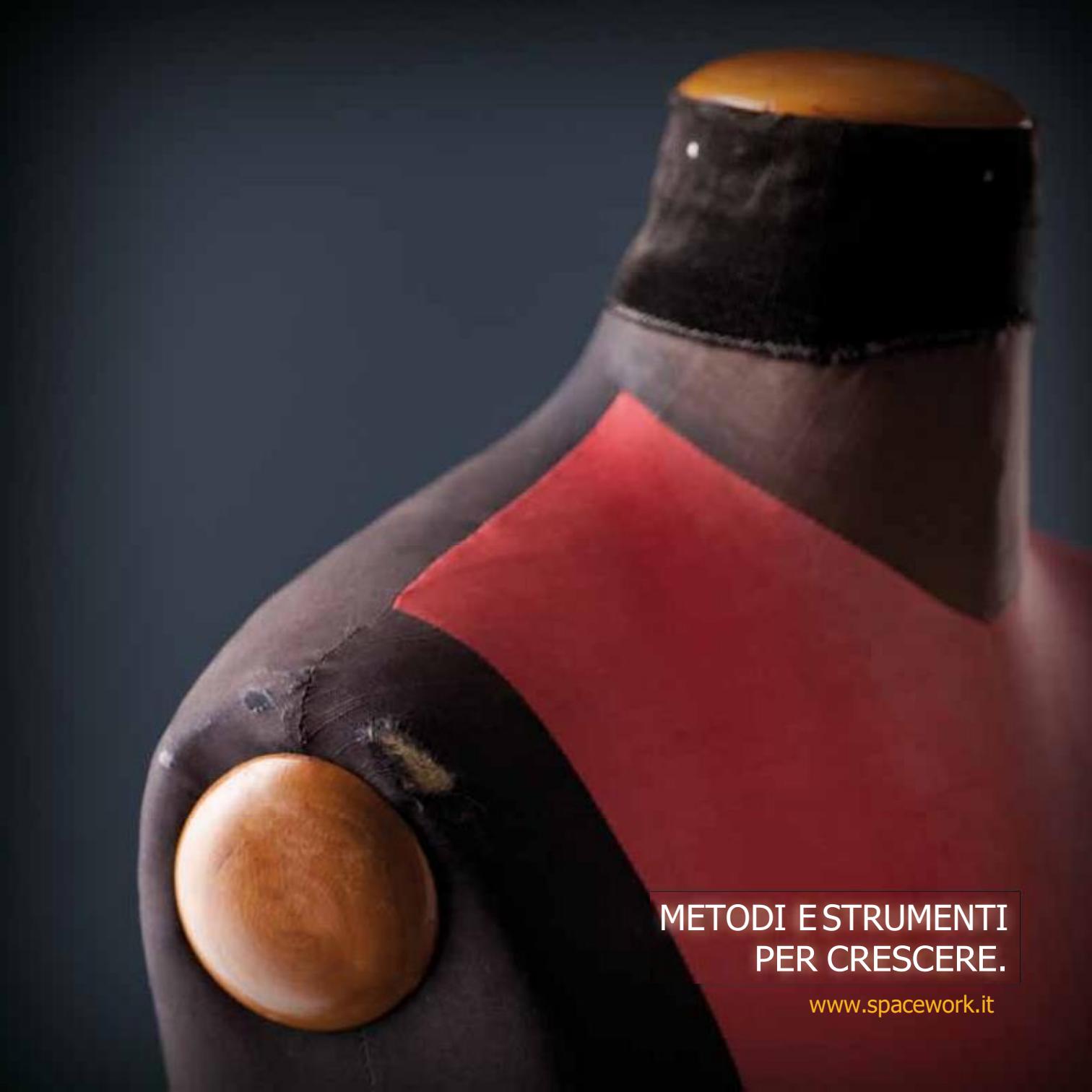
- Coaching individuale
- Team coaching

PROGETTI SPECIALI:

Space Work propone in esclusiva dei percorsi speciali progettati ad hoc: incontri impostati come work shop che utilizzano lo strumento della metafora per vivere un'esperienza, discuterne e riflettere, per poi applicare ciò che si è appreso alla propria realtà aziendale. Tutto si svolge in ambienti protetti, anche in outdoor. L'effetto sorpresa è determinante per favorire il coinvolgimento e la creatività.

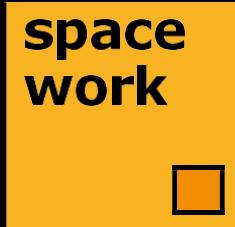
Si citano a titolo di esempio alcuni percorsi speciali progettati per nostri clienti:

- "95° parallelo". Responsabilità, affidamento, fedeltà, leadership.
- "Missione impossibile". Project management.
- "La festa di Franz W.". Appartenenza. Team building, teamworking.
- "Il villaggio". Change. Team building, team working.
- "I storie d'I. Raccontato da". Ascolto e punti di vista.
- "Iceberg e dintorni". Change management.
- "Team Cooking". Team building, team working.



**METODI E STRUMENTI
PER CRESCERE.**

www.spacework.it



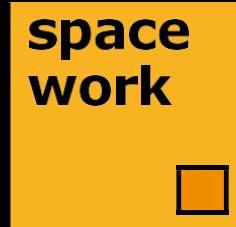
www.spacework.it

info@spacework.eu

25124 Brescia,
20121 Milano
31033 Castelfranco

tel 030 3771440
fax 030 2810831

COMPETENZE
DI MANAGEMENT 1
UN CAPO PER
TUTTO.



1- GESTIONE E SVILUPPO DELLE RISORSE UMANE

Perché:

Fornire le indicazioni fondamentali per gestire e sviluppare le persone all'interno dell'organizzazione.

Come:

Vengono affrontati i temi della gestione, dello sviluppo, della motivazione e del coinvolgimento del personale, anche attraverso lo strumento della delega.

Vengono inoltre affrontati gli elementi essenziali per valutare i collaboratori e per utilizzare il processo di valutazione come leva di sviluppo delle competenze.

2 - LEADERSHIP

Perché:

Contribuire al miglioramento delle competenze di gestione e guida dei collaboratori.

Raffinare le proprie capacità di delega e rinforzare la sicurezza personale nell'assunzione di responsabilità nei processi decisionali, anche in situazioni di scarsità di informazioni e di urgenza.

Come:

Vengono forniti spunti utili per conoscere i principi fondamentali della leadership, individuando le corrette modalità di guida dei propri collaboratori, orientandosi verso il raggiungimento del risultato. Vengono trattate le condizioni per una delega efficace e le problematiche connesse al processo di delega.

Il corso favorirà la discussione e lo studio di diversi casi di leadership per dedurre una lista di comportamenti applicabili in diversi contesti.

3 - SELEZIONE DEL PERSONALE

Perché:

Scegliere i migliori collaboratori per le necessità dell'organizzazione utilizzando i più innovativi strumenti di colloquio e test psicoattitudinali.

Come:

Il corso si propone di fornire strumenti e metodologie, anche attraverso simulazioni, per comprendere le necessità e le caratteristiche essenziali del personale, misurare gli elementi distintivi, impostare e svolgere i colloqui di selezione per scegliere la persona più adatta alle esigenze dell'organizzazione.

4 - FORMAZIONE FORMATORI

Perché:

Individuare il proprio stile formativo e superare le resistenze al ruolo.

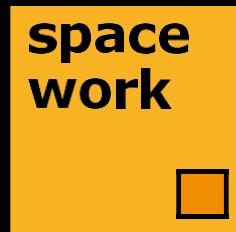
Aumentare la propria flessibilità e capacità di guidare l'aula, tenendo in considerazione la propria componente relazionale e le dinamiche di gruppo.

Come:

Il corso approfondisce il ruolo del "formatore" e lo prepara alla gestione di un gruppo e delle proprie emozioni, al di là della struttura e dei contenuti specifici della propria "materia". Sono individuate le principali fonti di resistenza all'apprendimento e sono forniti spunti utili per superarle.

COME GESTIRE LE RISORSE
E MISURARE I RISULTATI.

www.spacework.it



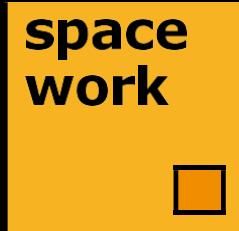
www.spacework.it

info@spacework.eu

25124 Brescia
20121 Milano
31033 Castelfranco Veneto

tel 030 3771440
fax 030 2810831

COMPETENZE DI MANAGEMENT 2 UN CAPO PER TUTTO.



**space
work**

5 - NEGOZIARE ALL'INTERNO DELL'ORGANIZZAZIONE

Perché:

Fornire gli strumenti necessari alla mediazione tra interessi e tensioni contrapposte all'interno dell'azienda.

Come:

Vengono forniti spunti per adottare una strategia Vinco-Vinci per superare situazioni conflittuali e giungere a un accordo che soddisfi le parti interessate.

Sono presentati una serie di esercitazioni e casi di lavoro che permettono di completare un modello negoziativo efficace.

6 - TEAMWORKING

Perché:

Sviluppare le conoscenze teoriche e pratiche relative al lavoro in team per aumentare la consapevolezza delle dinamiche interpersonali proprie del lavoro in gruppo.

Come:

Il corso analizza le dinamiche di gruppo, nelle sue due dimensioni emozionale e razionale, mettendo in luce l'influenza dei bisogni individuali sui fattori di successo.

Vengono esemplificate le fasi di vita di un gruppo, individuato il valore aggiunto e i limiti del lavoro di squadra e illustrate le tecniche di gestione di gruppi di lavoro.

7 - GESTIONE DELLE RIUNIONI

Perché:

Saper organizzare e gestire riunioni efficaci e produttive, attraverso l'ottimizzazione del tempo e un clima costruttivo e partecipativo.

Come:

Analisi di diverse tipologie di riunione, secondo i differenti ruoli dei partecipanti.

Il corso fornisce gli strumenti per organizzare un ordine del giorno, per preparare una riunione, condurla e chiuderla secondo modelli di efficacia e di efficienza anche attraverso simulazioni.

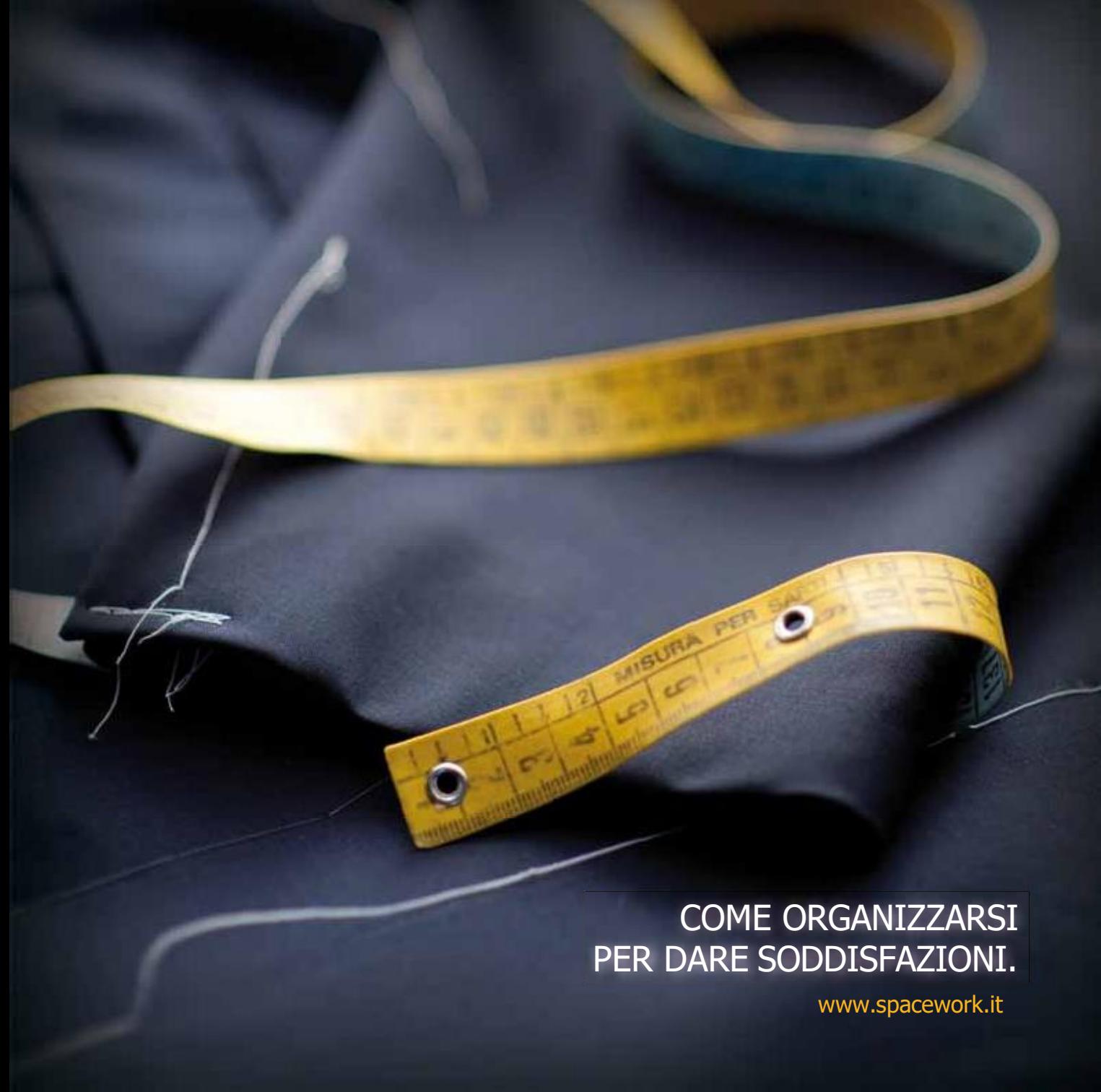
8 - MOTIVAZIONE E COACHING

Perché:

Riuscire a vedere i collaboratori come clienti e i capi come allenatori.

Come:

Vengono affrontati i temi della motivazione e soddisfazione dei collaboratori, della valutazione delle competenze, di come aiutare i collaboratori a svilupparle.



COME ORGANIZZARSI
PER DARE SODDISFAZIONI.

www.spacework.it

**space
work**



www.spacework.it

info@spacework.eu

25124 Brescia
20121 Milano
31033 Castelfranco Veneto

tel 030 3771440
fax 030 2810831

COMPORAMENTO ORGANIZZATIVO LE PIEGHE DEL SUCCESSO

**space
work**



1 - GESTIONE DELLO STRESS E DELL'ANSIA

Perché:

Trasferire ai partecipanti metodi e strategie per trasformare lo stress in elemento costruttivo e utilizzarlo come fonte di energia.

Come:

Il corso analizza i maggiori fattori di stress del proprio ambiente di lavoro e i suoi effetti sul piano emozionale, comportamentale e fisico. Attraverso esercitazioni su casi reali si "creano soluzioni".

2 - PROBLEMSOLVING

Perché:

Conoscere le principali metodologie per l'analisi e la risoluzione di problemi attraverso un approccio razionale e funzionale.

Come:

Il corso analizza gli aspetti del processo di risoluzione dei problemi, dall'analisi alla presa di decisioni e fornisce gli strumenti per gestire il processo anche in situazioni d'incertezza.

3 - GESTIONE DEL TEMPO

Perché:

Gestire in modo efficace ed efficiente il proprio tempo per aumentare la produttività e per ridurre tensioni e possibili cause di stress.

Come:

Vengono forniti gli strumenti per pianificare il tempo sulla base delle priorità, per gestire e non farsi gestire dalle urgenze e per monitorare il tempo organizzato.

Sono presentate le principali cause di spreco del tempo, gli errori più comuni nella pianificazione e le problematiche dettate dal cambiamento delle priorità.

4 - GESTIONE DEL CAMBIAMENTO

Perché:

Sviluppare nelle Persone la capacità di analizzare e gestire il cambiamento, organizzativo o di mercato, favorendo l'abbattimento delle resistenze e diventando agente del cambiamento stesso.

Come:

Attraverso la metafora e il supporto teorico, vengono forniti gli strumenti per comprendere, anticipare e trarre vantaggio dal cambiamento (esterno o interno all'Azienda).

5 - TEAM BUILDING E STRATEGIE DI SQUADRA

Perché:

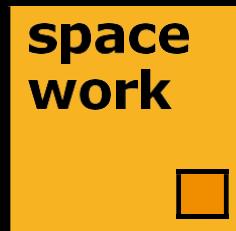
Creare uno spirito di gruppo e sviluppare la capacità di lavorare insieme, attraverso la conoscenza delle attività di ciascuno e delle dinamiche interne.

Come:

Il corso propone nuovi metodi per accrescere la fiducia nei colleghi, approfondendone la conoscenza e favorendo la comunicazione. Viene stimolata la condivisione di ruoli e competenze per passare da una visione soggettiva a una integrata.

COME COMPORTARSI
IN SOCIETÀ.

www.spacework.it



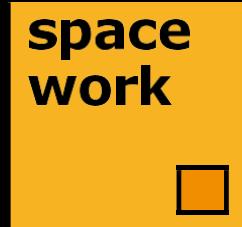
www.spacework.it

info@spacework.eu

25124 Brescia
20121 Milano
31033 Castelfranco Veneto

tel 030 3771440
fax 030 2810831

COMPETENZE DI COMUNICAZIONE IL FILO DEL DISCORSO



1 - LA COMUNICAZIONE EFFICACE

Perché:

Sviluppare la capacità di analisi del proprio ruolo, di quello degli interlocutori e delle caratteristiche dei processi comunicativi sottostanti per acquisire consapevolezza della propria area di sviluppo e di miglioramento all'interno del team.

Come:

Durante il corso vengono affrontati i principi base e i modelli di lettura della comunicazione interpersonale. Vengono proposte inoltre ai partecipanti le modalità e le tecniche per lavorare efficacemente come squadra attraverso giochi di ruolo e simulazioni.

2 - TECNICHE DI NEGOZIAZIONE

Perché:

Fornire gli strumenti per raffinare la propria capacità di negoziazione attraverso la mediazione tra interessi e tensioni contrapposte.

Come:

Il corso fornisce indicazioni su come adottare una strategia Vinco-Vinci per superare situazioni conflittuali e giungere a un accordo che soddisfi le parti interessate, anche nel tempo.

3 - PARLARE IN PUBBLICO

Perché:

Apprendere e migliorare le proprie capacità oratorie di fronte agli altri. Utilizzare le proprie capacità comunicative, acquisire maggiore sicurezza, coinvolgere gli altri mentalmente ed emotivamente, gestire i propri stati d'animo, catturare l'attenzione di chi ascolta e superare le obiezioni.

Come:

Il corso affronta i diversi aspetti del parlare davanti agli altri: organizzazione del discorso e uso di supporti, modalità di comunicazione, modulazione della voce, il ritmo, il tono e la postura. Vengono forniti strumenti per allenare la concentrazione attraverso tecniche teatrali.

4 - LA COMUNICAZIONE TELEFONICA

Perché:

Fornire gli elementi di base per una buona comunicazione telefonica.

Come:

Il corso si propone di fornire metodologie per un buon approccio telefonico: la modulazione del tono vocale e l'attenzione alle diverse fasi della telefonata. Vengono affrontati gli aspetti del primo impatto, del dialogo, della conclusione, dell'ascolto attivo.

5 - LA COMUNICAZIONE SCRITTA/E-MAIL

Perché:

Migliorare le abilità nella comunicazione scritta per scrivere testi chiari ed efficaci e trasmettere tecniche di progettazione, scrittura e revisione dei messaggi.

Come:

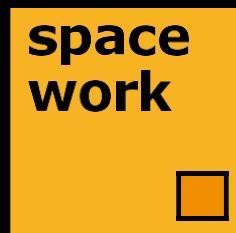
Il corso propone alcuni criteri e metodologie per stendere un testo chiaro e conciso: domande da porsi prima di scrivere, mappe mentali e uso di metafore e immagini.

Nel corso sono anche analizzati esempi di comunicazione scritta forniti dai partecipanti stessi.



UNA BUONA PAROLA
È LA MIGLIOR STRATEGIA.

www.spacework.it



www.spacework.it
info@spacework.eu

25124 Brescia
20121 Milano
31033 Castelfranco Veneto

tel 030 3771440
fax 030 2810831

COMPETENZE
COMMERCIALI
LE MISURE
DEL CLIENTE.



1 - TECNICHE DI VENDITA BASE

Perché:

Favorire il miglioramento della comunicazione commerciale, conoscere il proprio stile di vendita e lo stile di acquisto del cliente.

Come:

Vengono affrontati gli aspetti dell'intervista al cliente, dell'accordo e della chiusura della trattativa. Particolare attenzione è posta all'individuazione del proprio stile e di quello del cliente per condurre con efficacia la vendita.

2 - B2B

Perché:

Individuare l'interlocutore e il suo ruolo nell'organizzazione/azienda, distribuire i tempi di relazione, individuare ruoli e stili dei diversi protagonisti dell'acquisto, individuare i bisogni di spesa e i bisogni tecnici, presentare la pianificazione dell'investimento e la presentazione di un'offerta.

Come:

Questo corso presenta le tecniche per impostare e mantenere nel tempo un buon rapporto interpersonale con il Cliente Azienda. Si mira a sviluppare la capacità di raccogliere e interpretare informazioni chiave relative all'azienda cliente al fine di cogliere i fattori critici di successo della vendita.

3 - GESTIONE DEL PORTAFOGLIO CLIENTI E PIANIFICAZIONE DEL TEMPO VENDITA

Perché:

Utilizzare l'attività di pianificazione per aumentare l'efficacia delle prestazioni e per migliorare i risultati di vendita, tenendo in considerazione le caratteristiche del portafoglio clienti.

Come:

Il corso fornisce indicazioni per classificare il portafoglio clienti e distribuire il carico di lavoro di vendita, per trattare le diverse tipologie di clienti con differenti marketing mix, per utilizzare al meglio la risorsa tempo e per comunicare con più efficacia con i propri clienti.

4 - GLI ASPETTI NEGOZIALI DELLA VENDITA

Perché:

Fornire strumenti di negoziazione nei processi di vendita per ottenere il massimo risultato nella prospettiva di un rapporto di lungo periodo tra cliente e fornitore.

Come:

Nel corso vengono ripresi gli aspetti dei processi comunicativi alla base della negoziazione attraverso la visione di spezzoni di film o attraverso altri strumenti coinvolgenti.

5 - TELESELLING/TELEMARKETING

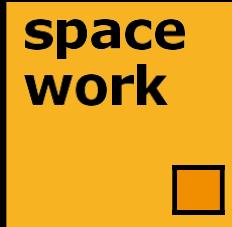
Perché:

Fornire gli elementi essenziali per avere successo nella comunicazione e nella vendita telefonica, per garantire rapidità nella risposta e nel feedback, sia in inbound che in outbound.

Come:

Il corso affronta i temi della preparazione di uno script personalizzato. Vengono analizzate le diverse fasi del colloquio telefonico: il superamento dei filtri, l'apertura, le domande per scoprire le esigenze dei clienti, la presentazione dell'offerta e il superamento delle obiezioni, le tecniche di chiusura dell'accordo.

COME MIGLIORARE LO STILE.
www.spcawork.it



www.spacework.it
info@spacework.eu

25124 Brescia
20121 Milano
31033 Castelfranco Veneto

tel 030 3771440
fax 030 2810831

COMPETENZE
DI MARKETING
LE TRAME
DELLA VENDITA.



1 - CUSTOMER CARE SATISFACTION E LOYALTY

Perché:

Fornire i principi e le tecniche per soddisfare i propri clienti e per rilevare i bisogni e il livello di soddisfazione degli utenti al fine di migliorare la qualità dei servizi.

Come:

Il corso affronta in particolare le tematiche legate a ciò che avviene nei rapporti con i clienti una volta conclusa la vendita.

Viene affrontato il tema della cura del cliente nella fase di uso del bene acquistato, fornendo strumenti per il monitoraggio e l'implementazione del customer satisfaction.

2 - MARKETING DI BASE

Perché:

Analizzare, programmare, realizzare progetti volti all'attuazione di scambi con mercati-obiettivo e all'adeguamento dell'offerta di prodotti o servizi ai loro bisogni ed esigenze.

Come:

Il corso affronta i principi fondamentali del marketing.

Vengono analizzate le tradizionali P del marketing moderno (product, price, place, power, public relations, packaging, person), il concetto di target, i motivi della domanda, il marketing mix e la pianificazione, le fasi del ciclo di vita del prodotto/servizio, la distinzione tra marketing industriale e marketing dei servizi.

3 - MARKETING DEI SERVIZI

Perché:

Sviluppare e comunicare un posizionamento efficace della propria offerta tale da differenziarsi e rendersi preferibili agli occhi dei potenziali clienti.

Come:

Il corso affronta il contenuto e il processo dell'offerta di servizio, l'importanza dei fattori di interazione, di partecipazione, di accesso e i servizi package come fattore di successo dell'offerta.

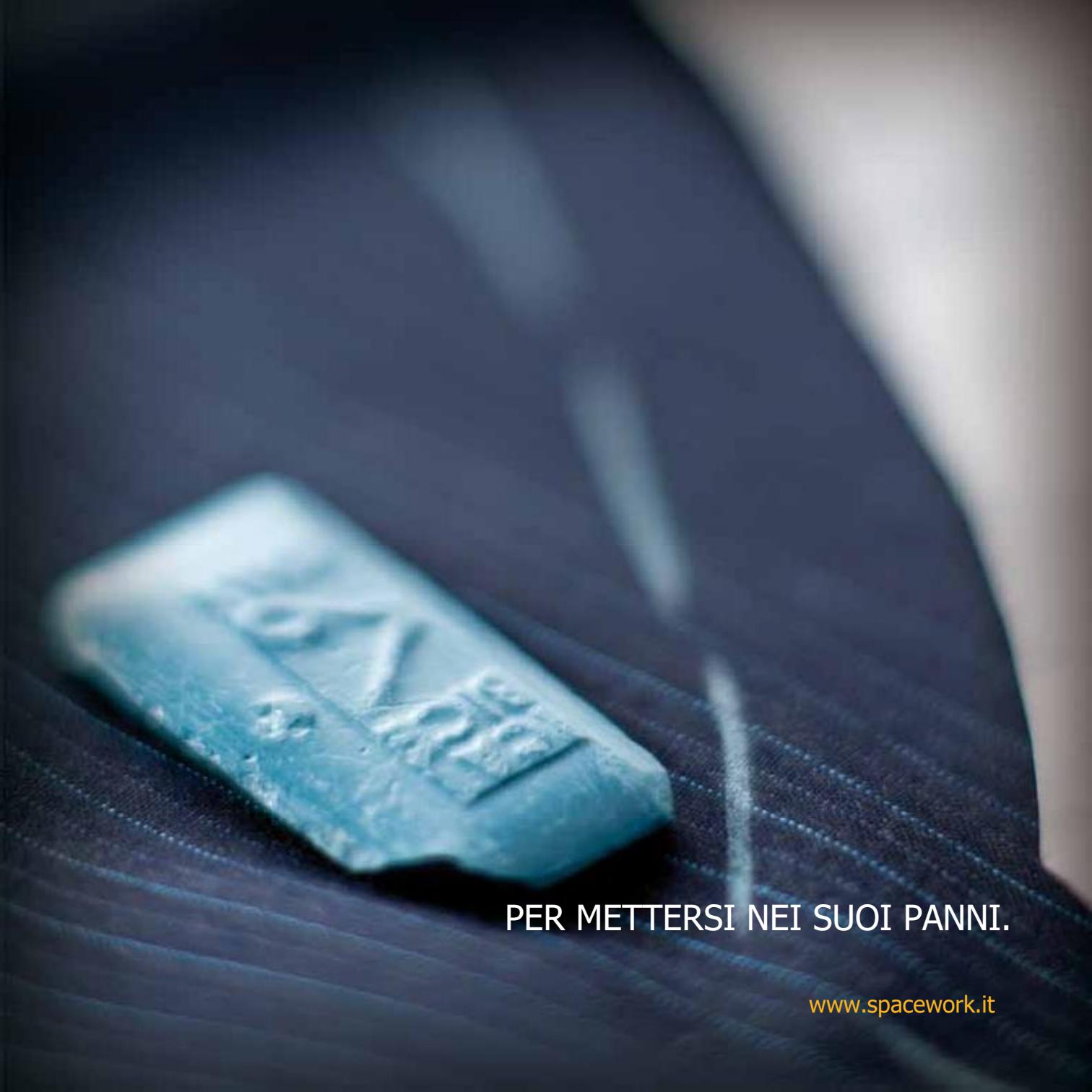
4 - IL MERCHANDISING

Perché:

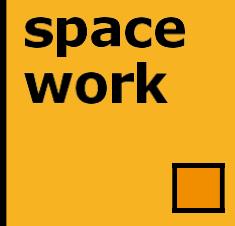
Creare una cultura di gestione del punto vendita e affrontare le urgenze che quotidianamente emergono.

Come:

Il corso trasferisce le logiche che permettono di dare visibilità e valorizzare i prodotti, attraverso la comunicazione interna ed esterna al punto vendita e le differenti tecniche di esposizione dei prodotti. Vengono forniti gli strumenti per organizzare una vetrina, il lay-out, l'assortimento e la gestione delle scorte.



PER METTERSI NEI SUOI PANNI.

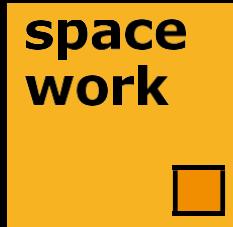


www.spacework.it
info@spacework.eu

25124 Brescia
20121 Milano
31033 Castelfranco Veneto

tel 030 3771440
fax 030 2810831

COMPETENZE
PER GLI ACQUISTI
CONSIGLI PER
GLI ACQUISTI.



1 - TECNICHE DEGLI ACQUISTI

Perché:

Comprendere l'importanza della funzione acquisti e le sue interazioni con le altre funzioni aziendali e implementare le strategie di selezione dei Fornitori.

Come:

Il corso fornisce spunti per una pianificazione strategica dei bisogni di approvvigionamento dell'azienda. Affronta, in relazione agli obiettivi produttivi e commerciali, la ricerca, selezione e valutazione dei Fornitori e l'analisi delle capacità interne e esterne dell'azienda.

2 - GLI ASPETTI DEL COMPORTAMENTO NELLA TRATTATIVA DI ACQUISTO

Perché:

Migliorare le capacità di conduzione di una trattativa d'acquisto, individuando e gestendo i fattori psicologici e comportamentali che condizionano gli esiti della trattativa.

Come:

Il corso affronta gli stili relazionali e comportamentali di vendita e acquisto, presentando le tecniche di autoanalisi degli stili personali di acquisto e degli stili del fornitore.

Sono analizzate e sperimentate le fasi del colloquio di acquisto e del post acquisto.

3 - LA NEGOZIAZIONE EFFICACE

Perché:

Acquisire gli strumenti necessari per condurre una negoziazione orientata all'obiettivo e al mantenimento positivo della relazione.

Come:

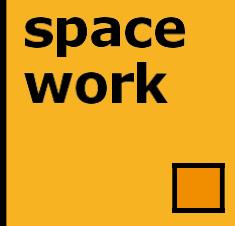
Analisi del proprio stile di negoziazione e di relazione per approfondire gli elementi che concorrono a una negoziazione efficace.

Allenare, attraverso esercitazioni e simulazioni, a una comunicazione assertiva coerente con un esito del negoziato positivo per entrambe le parti, in un'ottica di continuità e sostenibilità nel tempo.



COME NEGOZIARE
E FARSI AMARE.

www.spacework.it



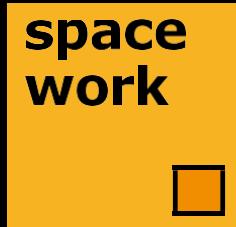
www.spacework.it

info@spacework.eu

25124 Brescia
20121 Milano
31033 Castelfranco Veneto

tel 030 3771440
fax 030 2810831

IL COACHING L'ALLENAMENTO CUCITO ADDOSSO.



IL COACHING

Il Coaching consiste nell'accompagnamento di un individuo o di un gruppo, da parte di uno specialista del cambiamento: il **Coach**.

Il Coaching è una relazione di collaborazione finalizzata al raggiungimento di obiettivi personali, relazionali o professionali. Agendo sull'autoconsapevolezza personale e sul proprio senso di autoefficacia, facilita l'espressione e lo sviluppo delle potenzialità.

Perché:

- facilitare il flusso della comunicazione;
- risolvere conflitti;
- supportare fasi di cambiamento volontario imposto;
- negoziare risultati soddisfacenti per le parti in causa;
- motivare;
- gestire le emozioni;
- coadiuvare nel raggiungimento degli obiettivi;
- sviluppare le capacità individuali di gestione dei collaboratori;
- valorizzare le attitudini e ottimizzare le risorse.

COACHING INDIVIDUALE

Il Coach stimola il coachee a trovare le soluzioni migliori ai problemi incoraggiando a risolverli. Crea una sinergia positiva, offre alle persone accompagnate uno sguardo nuovo su se stesse e sulle situazioni che affrontano, aiutandole così a migliorare la loro performance, incoraggiandone al tempo stesso la loro evoluzione personale e professionale.

TEAM COACHING

Il coach osserva il funzionamento della squadra, valuta le resistenze e le debolezze del team e stimola i cambiamenti necessari per il raggiungimento dell'obiettivo. Il Team Coaching amplifica lo spirito di squadra e la responsabilità comune attraverso l'impegno individuale di ogni singolo membro.

SPORT COACHING

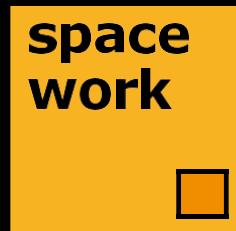
Personaggi di spicco del mondo dello sport raccontano la loro esperienza basandosi sul parallelismo tra squadra e team aziendale, trattando argomenti quali:

- Creazione/gestione di un team (team building);
- Rapporto e similitudini tra squadra e team aziendale;
- Motivazioni all'interno di un gruppo;
- Definizione e accettazione dei ruoli;
- Gestione del gruppo in situazioni di stress;
- Leadership.



ALLENATI PER TENERVI IN FORMA.

www.spacework.it

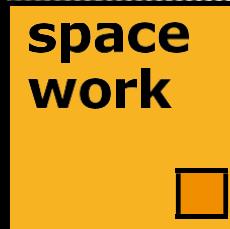


www.spacework.it
info@spacework.eu

25124 Brescia
20121 Milano
31033 Castelfranco Veneto

tel 030 3771440
fax 030 2810831

PROGETTI
SPECIALI 1
ESPERIENZE
DA INDOSSARE.



PROGETTI SPECIALI

I progetti speciali di Space Work si fondano sull'uso di strumenti che favoriscono il protagonismo dei partecipanti: giochi di ruolo, visione di brani di film, tecniche creative e soprattutto la metafora.

Le metafore e le altre tecniche proposte ai partecipanti sono strumenti utili a sviluppare le competenze necessarie e non il fine ultimo dell'intervento formativo.

Ampio spazio è dato al debriefing, alla riflessione per riportare l'esperienza vissuta metaforicamente, come analogia con il proprio contesto e ruolo professionale.

1 - "95° PARALLELO". RESPONSABILITÀ, AFFIDAMENTO, FEDELITÀ, LEADERSHIP.

Come e perché:

Mettere in luce e sviluppare le competenze individuali rispetto a valori come la leadership, l'affidabilità, la responsabilità e la fidelizzazione.

Quest'avventura è rivolta a chi ha la responsabilità di gestire patrimoni importanti, come collaboratori, clienti e budget.

Modalità:

Workshop outdoor.

Metodologia:

La metodologia è basata sull'esperienza dei partecipanti che rivivono metaforicamente l'esperienza di un personaggio storico realmente esistito.

Fanno seguito approfondimenti e razionalizzazioni. Sono proposte esercitazioni individuali e di gruppo.

2 - "MISSIONE IMPOSSIBILE". PROJECT MANAGEMENT.

Come e perché:

Chi partecipa è chiamato a risolvere situazioni critiche, prendere decisioni, superare gli imprevisti e negoziare informazioni allo scopo di portare a termine la "Grande rapina al treno". Sono ripercorse le tappe di quest'avventura secondo le regole del Project Management.

Quest'esperienza è rivolta a chi ha la responsabilità di gestire progetti importanti.

Modalità:

Workshop outdoor.

Metodologia:

La metodologia è basata sull'esperienza dei partecipanti cui fanno seguito approfondimenti e razionalizzazioni. Sono proposte esercitazioni individuali e di gruppo e la visione di parti di film.

3 - "LA FESTA DI FRANZ W." APPARTENENZA, TEAM BUILDING, TEAM WORKING.

Come e perché:

Sviluppare il senso di appartenenza alla propria azienda e creare un'anima collettiva attraverso l'integrazione delle parti in gioco.

Quest'esperienza è rivolta a tutti i membri dell'Azienda.

Modalità:

Workshop outdoor.

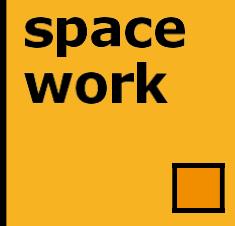
Metodologia:

La metodologia è basata sulla metafora teatrale: i gruppi sono invitati a progettare e realizzare le diverse parti della drammatizzazione, coordinandole tra di loro in modo che il risultato finale sia armonico e coinvolgente.



GIOCHI DI RUOLO
E METAFORE CREATIVE.

www.spacework.it

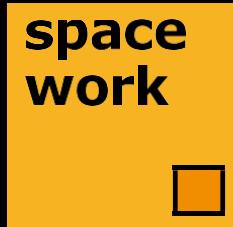


www.spacework.it
info@spacework.eu

25124 Brescia
20121 Milano
31033 Castelfranco Veneto

tel 030 3771440
fax 030 2810831

PROGETTI
SPECIALI 2
ESPERIENZE
DA INDOSSARE.



4 - “IL VILLAGGIO”. TEAM BUILDING, TEAM WORKING.

Come e perché:

Creare uno spirito di gruppo, stimolare la proattività e la presa di decisioni in autonomia e responsabilità; far emergere gli aspetti emozionali, in un clima di condivisione.

Questo progetto è rivolto a chi ha la responsabilità di gestire patrimoni come i collaboratori, le risorse tecniche e chi interagisce con altri colleghi.

Modalità:
Workshop.

Metodologia:

La metodologia è basata sulla metafora teatrale-musicale e sull'esperienza dei partecipanti cui fanno seguito approfondimenti e razionalizzazione.

5 - “I STORIE D'I. RACCONTATO DA”. ASCOLTO E PUNTI DI VISTA

Come e perché:

Il percorso è un momento di riflessione individuale e collettiva sulla gestione dei rapporti con altri: i punti di vista, l'ascolto e la mediazione nella ricerca di soluzioni.

Questa esperienza è rivolta a chi deve comunicare e trattare con altri e a chi vuole migliorare la propria consapevolezza di sé.

Modalità:
Workshop outdoor.

Metodologia:

Sono proposte metodologie e tecniche del mondo del teatro finalizzate a realizzare una rappresentazione dove ciascuno è chiamato a interpretare il ruolo affidato. Al termine ampio spazio viene dedicato alla razionalizzazione dell'esperienza.

6 - “ICEBERG E DINTORNI”. CHANGE MANAGEMENT.

Come e perché:

Stimolare la gestione del cambiamento, la proattività nel prendere decisioni e il lavorare insieme. Quest'avventura è rivolta a chi ha la responsabilità di preparare sé e gli altri al cambiamento e chi è coinvolto in processi decisionali.

Modalità:
Workshop outdoor.

Metodologia:

Vengono proposti incidenti da affrontare e risolvere, individualmente e in gruppo stimolando la propositività nel diventare agenti di cambiamento e la capacità di cogliere nello stesso le opportunità.

7 - “TEAM COOKING”. TEAM BUILDING TEAM WORKING. ORGANIZZAZIONE

Come e perché:

Accrescere la capacità di lavorare in team. L'attività sviluppa, sfruttando la convivialità del cucinare insieme, l'intesa e la capacità di coordinamento all'interno del gruppo.

Questo progetto è rivolto a chi ha la responsabilità di gestire collaboratori e chi si relaziona con altri colleghi.

Modalità:
Workshop outdoor.

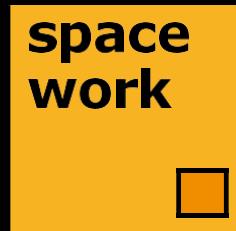
Metodologia:

I partecipanti si cimentano nella realizzazione di una cena. L'atmosfera ludica permette di ricreare le condizioni necessarie per svolgere un lavoro di squadra in cui ognuno ha il proprio ruolo specifico.



**STRUMENTI
PER COMPETERE.**

www.spacework.it



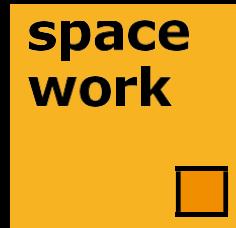
www.spacework.it

info@spacework.eu

25124 Brescia
20121 Milano
31033 Castelfranco Veneto

tel 030 3771440
fax 030 2810831

**FORMAZIONE
FINANZIATA
UNA FORMAZIONE
DI PRIMASCELTA.**



I Fondi Paritetici Interprofessionali per la formazione continua sono organismi di natura associativa promossi dalle organizzazioni di rappresentanza delle Parti Sociali attraverso specifici Accordi Interconfederali stipulati dalle organizzazioni sindacali dei datori di lavoro e dei lavoratori.

L'istituzione dei Fondi consente alle imprese di destinare una quota dei contributi versati all'INPS alla formazione dei propri dipendenti.

I datori di lavoro potranno infatti chiedere all'INPS di trasferire il contributo ad uno dei Fondi Paritetici Interprofessionali, che provvederà a finanziare le attività formative per i lavoratori delle imprese aderenti. I

Fondi Paritetici Interprofessionali finanziano piani formativi aziendali, settoriali e territoriali. Space Work è in grado di attivare e gestire per conto delle Aziende Clienti piani formativi finanziati dai fondi della Comunità Europea erogati attraverso singole Regioni.

Space Work offre consulenza in tutte le fasi: seleziona il finanziamento più idoneo, valutando tra le varie possibilità; redige il progetto formativo, in base alle effettive e specifiche esigenze aziendali; gestisce tutti gli aspetti burocratici ed economici. Mette a disposizione i propri consulenti per la progettazione, l'erogazione e il tutoraggio dei propri percorsi formativi.



CONSULENZE PERSONALIZZATE
PER LA SCELTA DEI FINANZIAMENTI.

www.spacework.it