



**BUSINESS
school**

l'opportunità di crescita professionale per l'agente immobiliare e il mediatore creditizio.

• GRUPPO FRIMM HOLDING • • • • •



FRIMM GRUP S.p.A.
Via Zoe Fontana, 220, Ed. C - 00131 Roma
Tel. +39 06 97279301 - Fax +39 06 97279303
formazione@frimm.com
www.frimm.com



FRIMMONEY ITALIA Srl
Via Zoe Fontana, 220, Ed. C - 00131 Roma
Tel. +39 06 97279317 - Fax +39 06 97279323
formazione@frimmoney.com
www.frimmoney.com

Arricchire il proprio sviluppo personale e quello dell'Azienda di appartenenza

- **RIVOLTO A :** Affiliati Frimmoney – Frimm presenti su tutto il territorio Nazionale
- **SEDE DI SVOLGIMENTO DEL CORSO : ROMA**
VIA ZOE FONTANA 220 ED.
C
- **IL CORSO SARA' ORGANIZATO IN 4 GIORNATE A CADENZA BIMESTRALE**
- **NON E' POSSIBILE PARTECIPARE AD UNA SOLA GIORNATA FORMATIVA**
- **IL PAGAMENTO VA EFFETTUATO ENTRO SETTEMBRE 2010**
- **NUMERO MASSIMO DI PARTECIPANTI : 30**
- **LE ISCRIZIONI SARANNO CHIUSE IL 10 FEBBRAIO 2010**
- **PER ISCRIZIONI :** **FABIOLA ESPOSITO** **328 9538494**
ANTONELLA BARATTOLO **333 2078701**
E – MAIL **formazione@frimm.**

com/frimmoney.com

PROGRAMMA

PRIMA GIORNATA : 23 FEBBRAIO

ORARIO : 10.00/18.00

RELATORE : SERGIO BORRA

Chi è Sergio Borra

Amministratore Delegato della Dale Carnegie Italia, associata alla Dale Carnegie Training, multinazionale leader a livello mondiale nel Business Training.

Durante i suoi training di formazione - effettuati ad oltre 45.000 partecipanti in più di 20 anni di esperienza - utilizza dinamiche e metodologie in grado di guidare gli individui a sviluppare e padroneggiare le capacità personali e professionali necessarie per emergere in un ambiente sempre più competitivo e in cambiamento.

Comunicatore coinvolgente ed entusiasta può annoverare tra alcuni suoi clienti oltre a molti privati (professionisti, imprenditori, studenti), numerose aziende di rilevanza nazionale ed internazionale tra le quali **Gruppo IMI, SEAT Divisione STET, FIAT Sava, Istituto Geografico De Agostini, AC Nielsen, Abbott S.p.A., Menarini Diagnostics, BMW Italia, Doimo S.p.A, Electrolux Logistics S.p.A, Vodafone Omnitel, Framesi.**

TITOLO DEL CORSO:

Atteggiamento vincente nel raggiungimento degli obiettivi

- Atteggiamenti mentali vincenti e perdenti
- Identificare le qualità e i fattori fondamentali di successo di un vero venditore
- Dallo “stato presente” allo “stato desiderato”
- Orientamento ai risultati
- Tradurre gli obiettivi di business in attività quotidiane e risultati misurabili

SECONDA GIORNATA : 2 APRILE

ORARIO : 10.00/18.00

RELATORE : PAOLO MANOCCHI

Chi è Paolo Manocchi

Paolo Manocchi da 20 anni svolge l'attività di Formatore, alternando attività di consulenza e formazione, il suo obiettivo in aula è quello di trasmettere ai partecipanti una metodologia concreta ed efficace.

I partecipanti ritrovano maggiore fiducia nelle proprie capacità risultando più persuasivi ed in grado di affrontare gli ostacoli in modo innovativo e con il giusto atteggiamento vincente.

Comunicatore coinvolgente ed entusiasta può annoverare fra alcuni dei suoi clienti molte aziende di rilievo fra le quali: **ANTONIO MERLONI, elettrodomestici - Fabriano (AN), ACQUEDOTTO NUOVE ACQUE - AREZZO, BANCA INTESA - SAN PAOLO - Milano - Torino, BANCA MEDIOLANUM - Milano, BANCA delle MARCHE - Jesi (AN), BANCA POPOLARE dell'EMILIA ROMAGNA - Modena, B.C.C. delle MARCHE, CNA - Pesaro, FARMACIE COMUNALI SpA - Torino, IL SOLE 24 ORE - Milano, ISVOR-FIAT - Torino, LAMBORGHINI AUTO - Sant'Agata Bolognese(BO), SEAT PAGINE GIALLE S.p.A. - Torino, TECNOCASA FRANCHISING ITALIA - Assago (MI).**

TITOLO DEL CORSO:

Dal valore del singolo alla squadra di valore

IL gruppo è la base concettuale e operativa della futura squadra.

Le persone, in quanto individui, presentano significative caratteristiche di valore che se vengono ben integrate tra loro diventano quel terreno fertile dal quale possono nascere squadre vincenti.

La squadra, se ben gestita, fa in modo che i suoi componenti evitino di sentirsi privati della loro individualità, della loro energia e soggettività decisionale, ma, per contro li stimola a far sì che diventino consapevoli di quanto la squadra possa divenire affermazione di se stessi e della propria unicità. Sono le differenze che rendono unica una squadra!

L'obiettivo di questa giornata è quello di identificarle, chiarirle e trasformarle in punti di forza.

CONTENUTI ANALITICI

- Le cause che possono far perdere la squadra
- Test in auto lettura: scopriti più da gruppo o da squadra
- Cortometraggio "la regata". Ingredienti della squadra vincente
- Plenaria insieme al docente su cosa si intenda per mind team
- Esercitazione: "l'alchimia della sinergia"
- Analisi comportamentale - manageriale delle differenze tra gruppo e squadra
- Intervista al Vincente: "giustizia - la cultura degli alibi - ruoli - coerenza"
- Individua le "perla di saggezza". 6 spunti video registrati
- Le 8 regole d'oro per creare una squadra vincente

TERZA GIORNATA : 9 GIUGNO
ORARIO : 10.00/18.00
RELATORE : LIVIO SGARBI

Chi è Livio Sgarbi

Livio Sgarbi è nato a Torino nel 1966.

Laureato in sociologia, Master in PNL (Programmazione Neuro Linguistica), NHR (Neuro Hipnotic Repatterning) e diplomato alla Master University/Train Academy di Anthony Robbins. Fondatore e Presidente di Ekis, Società di Consulenza e Formazione.

Svolge da vent'anni attività di Personal Coaching e tiene seminari in Europa sulla motivazione ed il potenziamento delle risorse personali.

Ha seguito e segue tutt'ora in qualità di Mental Coach aziende multinazionali, squadre sportive (calcio, pallavolo, basket, pallamano, equitazione), manager, imprenditori, professionisti e atleti di svariate discipline sportive (atletica, golf, tennis, sci etc..).

E' stato Personal Coach di: Carlo Ancelotti, Massimo Caputi, Sebastian Frey, Vincenzo Iaquina, Igor Protti, Riccardo Maspero e di numerose personalità di rilievo in ambito dirigenziale e manageriale. E' stato ospite e opinionista di svariate trasmissioni televisive su Rai, Mediaset, Sky, MTV e radio nazionali (Radio DeeJay, RIN, 105, Capital, Rai, etc....

TITOLO DEL CORSO:

Il potere della Linguistica nella negoziazione

OBIETTIVI

Il corso mira a far prendere coscienza dell'importanza del linguaggio durante le negoziazioni. Una parola in più o in meno o semplicemente detta nel momento sbagliato può influenzare irreparabilmente l'esito di una negoziazione. Ecco i segreti per negoziare con successo.

CONTENUTI

- Yes setting (campo affermativo)
- Truismi: la verità che apre ogni porta
- Le congiunzioni linguistiche
- Il metamodello per "uscire dall'angolo"
- L'uso delle domande: l'arte suprema della negoziazione
- La soluzione win/win
- Esercitazioni pratiche e coaching di gruppo

QUARTA GIORNATA : 10 SETTEMBRE
ORARIO : 10.00/18.00
RELATORE : PAOLO MANOCCHI

TITOLO DEL CORSO:

**LA GESTIONE EMOTIVA NELLA NEGOZIAZIONE E
NELL'ORGANIZZAZIONE DEL PROFESSIONISTA**
COME TRASFORMARE ANSIA, STRESS E STANCHEZZA DA NEGATIVE A POSITIVE

OBIETTIVI

Questo corso nasce dalla sintesi di oltre 20 anni di conoscenze ed esperienze maturate come allievo e come professionista, le quali mi hanno permesso di arrivare alla seguente conclusione:

. . . quando una persona si sente a suo agio la propria comunicazione e gestione del lavoro risulta quasi sempre efficace . . .

Sapere quando fare una cosa e quanto tempo occorre per farla diventano due informazioni necessarie per focalizzare le priorità in modo da realizzare ciò che è importante prima che diventi urgente, imparando a dire di no e ad evitare ciò che riteniamo inutile.

All'interno della dimensione tempo noi realizziamo la nostra vita.

Il rimanere tranquilli permette al nostro potenziale di esprimersi al meglio!

Quindi, più serenità, più equilibrio, più capacità di trasformare i conflitti rendendo la persona più abile e sicura, qualità che aiutano a vivere in modo più felice la propria vita relazionale di coppia, quella sociale e quella professionale -commerciale.

CONTENUTI ANALITICI

- Maschera, persona, personalità.
- Esercitazione: "Hai informato il tuo viso?"
- Sentire, Ascoltare, Ascolto Attivo. I 3 livelli dell'attenzione.
- Esercitazione: "Perché abbiamo due orecchie ed una bocca?"
- Alla mia età posso cambiare?
- Mettersi nei panni di un altro? Facile a dirsi!
- Esercitazione: se mi comportassi come te scoprirei che . . .
- I "7 Xché" sembra così difficile gestire il tempo
- Esercitazione: più sì dirai più no farai!
- L'obiettivo determina la rotta.
- Ci sono attività importanti e attività urgenti. Qual è la differenza?
- Le tre "P" dell'organizzazione: Prevedere, Pianificare, Programmare.
- Ridurre la Stanchezza Fisica
- Trasformare l'Ansia da Matrigna a Madre
- Lo stress esiste anche positivo?