

BUSINESSCULT

LE NEUROSCIENZE AL SERVIZIO DEL PROFESSIONISTA: L'USO DEL NEURONETWORKING.

Costruire e alimentare la rete di relazioni professionali per accrescere
la capacità di promuoversi.





giovedì 15 ottobre 2020
ore 09.30 / 12.30

PREMESSA

L'uomo è un animale sociale e il successo del proprio business dipende da quanto egli riesca a creare una rete di contatti utili allo scambio delle referenze.

Conoscere e saper riconoscere i *meccanismi della comunicazione efficace* e del fare rete è determinante per avere successo per sé e per la propria azienda.

Le *neuroscienze* ci aiutano in questo percorso, in quanto studiando i comportamenti, le emozioni e i pensieri dell'uomo offrono a noi tutti la conoscenza e la consapevolezza di come sia possibile costruire al meglio la nostra rete.

Cosa differenzia il corso da tutti gli altri sulla vendita? Unire le competenze della comunicazione verbale e non verbale con quelle delle neuroscienze della rete sociale (dalla cognizione sociale all'empatia) e fare esercitazione su di esse.

9.00 Registrazione partecipanti

9.30 Inizio lavori

A cura di Anna Cantagallo

Medico Neurologo e Referee in Neuroscienze

- Neuroscienze e network marketing: i correlati neurologici legati al fare rete
- Cognizione sociale: il sistema dei neuroni mirror e la teoria della mente
- La mia networking score card e revisione settimanale
- Emotionally Charged Connection (ECC)
- La mia Vision e la mia Mission
- La mia immagine professionale ideale
- Network informativo, Network di supporto, Referral Network
- La mia sfera di contatti
- Il mio profilo GAINS
- I costruttori di relazioni

12.30 Conclusione lavori



giovedì 15 ottobre 2020
ore 09.30 / 12.30

CREDITI

3

CREDITI FORMATIVI MATURABILI FPC

I crediti formativi sono validi ai fini della formazione professionale continua

RELATORI

Anna Cantagallo

“La ricerca curiosa e intuitiva nelle regioni inesplorate della nostra mente ci porta ogni giorno alle scoperte entusiasmanti delle neuro-scienze”

Le neuroscienze ci permettono di indagare il cervello umano e di capire dove, quando e come si generano le nostre emozioni e i nostri pensieri, e come il corpo reagisca ad essi o vi partecipi. La creatività, l'innovazione e il desiderio di poter avviare un servizio più trasversale e completo, dove i confini fra dis-abilità e normo-iperabilità sono meno netti, sono stati i valori che l'hanno condotta a distaccarsi dal settore della sanità pubblica per orientare la sua professionalità verso le strutture private. L'ascolto del bisogno di espansione delle abilità di ciascuna persona, in una dimensione di scoperta del proprio potenziale e della propria flessibilità, l'hanno avvicinata non solo alla singola persona ma anche ai gruppi di lavoro, in cui viene chiamata spesso come consulente e supervisore esterno.

PROSSIMI
SEMINARI:

AZIENDA

Lunedì 19 ottobre 2020

Formazione a distanza

IL COMMERCIALISTA DEL LAVORO

BUSINESSCULT

Mercoledì 21 ottobre 2020

Formazione a distanza

**ESSERE POSITIVI E GESTIRE
IL CAMBIAMENTO**

IN COLLABORAZIONE CON:



ODCEC ROVIGO

Ordine dei Dottori Commercialisti
e degli Esperti Contabili di Rovigo



ASSOCIAZIONE DEI DOTTORI COMMERCIALISTI
E DEGLI ESPERTI CONTABILI DELLE TRE VENEZIE

SEGRETERIA ADCEC DELLE TRE VENEZIE

Via Santuario, 41 - 35031 Abano Terme PD

Tel +39 0425 460090 int. 1

segreteria@commercialistideltriveneto.org

www.commercialistideltriveneto.org