PREFERRED PARTNER

SALeF

info@salef.it | www.salef.it

Intelligenza Emotiva
(Proposte formative)

Six Seconds Emotional Intelligence Assessments

Metodologia: formazione in aula e coaching
Obiettivi: acquisire consapevolezza sull'intelligenza emotiva personale e del team
Destinatari: da 2 a 10 partecipanti

sixseconds
THE EMOTIONAL INTELLIGENCE NETWORK

Premessa
Il contenuto di questa proposta formativa è stato realizzato in collaborazione con SixSeconds del quale SALeF è Preferred Partner e poggia i suoi riferimenti metodologici sulla U-Theory e sul costrutto dell'Intelligenza Emotiva di Daniel Goleman.
Questo percorso formativo si sviluppa in 5 giornate e si basa sull'idea che l'intelligenza emotiva è la capacità di unire l'informazione logico razionale e quella emotivo relazionale per raggiungere decisioni efficaci.
Essa viene indagata attraverso un modello teorico strutturato in 3 macro aree e 8 competenze:
Macro Area Self Awareness (Competenza 1. Comprendere le Emozioni, Competenza 2. Riconoscere i Sentieri Emozionali)
Macro Area Self Management (Competenza 3. Utilizzare il Pensiero Sequenziale Competenza 4. Navigare le Emozioni Competenza 5. Trovare la Motivazione Intrinseca Competenza 6. Esercitare l'Ottimismo)
Macro Area Self Direction (Competenza 7. Far crescere l'Empatia Competenza 8. Perseguire Obiettivi Eccellenti)

Contenuto
SIX SECONDS EMOTIONAL INTELLIGENCE ASSESSMENTS (SEI™) consiste in un caleidoscopio di strumenti progettati ad hoc e validati scientificamente per supportare le persone ed i team nello sviluppo delle loro competenze emotive, relazionali e sociali in ambito professionale.
Gli strumenti utilizzati rispondono in modo mirato alle esigenze dell'organizzazione ed hanno l'obiettivo di indagare tre dimensioni:
- Dimensione Individuo: strumento SEI – LVS (Leadership Vital Sign) consente di costruire una fotografia istantanea della Leadership agita dalla persona
- Dimensione Gruppo e team: strumento TVS (Team Vital Sign) per valutare la performance del gruppo di lavoro ed elaborare piani di sviluppo
- Dimensione Comunità (organizzazione): strumento TVS (Team Vital Sign) per valutare la performance del management ed elaborare piani di sviluppo e di carriera

Formazione
Lo strumento SEI™ permette all'azienda di avere un feedback reale e completo sul Potenziale umano indagato: futuri talenti, aree di miglioramento, motivazione, match tra ruolo ricoperto e gap formativi sono solo alcuni degli aspetti che questo strumento restituisce al management per meglio focalizzare le prossime strategie di crescita e di investimento sul personale interno.

Leadership Vital Sign

Metodologia: formazione in aula e coaching
Obiettivi: misurazione della leadership
Destinatari: da 8 a 35 partecipanti

sixseconds
THE EMOTIONAL INTELLIGENCE NETWORK

Premessa
Questo percorso formativo si sviluppa in 6 giornate o sessioni ed il suo contenuto è stato realizzato in collaborazione con SixSeconds del quale SALeF è Preferred Partner.
Esso poggia i suoi riferimenti metodologici sulla U-Theory e sul costrutto dell'Intelligenza Emotiva di Daniel Goleman. L'intelligenza emotiva è la capacità di unire l'informazione logico razionale e quella emotivo relazionale per raggiungere decisioni efficaci.
Lo strumento LVS- Leadership Vital Sign ha la finalità di valutare la leadership dei propri collaboratori con uno strumento che ne permette la visione a 360°.

Contenuto
Il report LVS somministrato all'interno di una realtà organizzativa ha l'obiettivo di indagare 4 outcomes fondamentali di un leader: influenza, design, efficacia, direzione e/o soddisfazione.
Questo attraverso la valutazione anonima dei collaboratori e dei colleghi in un report completo di circa 50 pagine redatto con elaborazioni quantitative e qualitative.
Questo visione a 360° permette all'azienda di supportare il leader in momenti di change management o evoluzione di carriera per identificare aree di forza ed aree di miglioramento e pianificare percorsi di sviluppo ad hoc.

Formazione
Lo strumento non è solo di tipo analitico ma ha anche un obiettivo formativo per il leader in quanto lo aiuta a comprendere lo stile di leadership adottato, lo stile di comunicazione e di apprendimento individuale.
Questi strumenti hanno l'obiettivo di aumentare l'intelligenza e la consapevolezza collettiva per favorire il passaggio intenzionale dal Cambiamento alla Trasformazione

Team Vital Sign

Metodologia: formazione in aula e coaching
Obiettivi: acquisire consapevolezza sull'intelligenza emotiva del team
Destinatari: numero da definire

sixseconds
THE EMOTIONAL INTELLIGENCE NETWORK

Premessa
Questo percorso formativo si sviluppa in 6 giornate o sessioni ed il suo contenuto è stato realizzato in collaborazione con SixSeconds del quale SALeF è Preferred Partner.
Esso poggia i suoi riferimenti metodologici sulla U-Theory e sul costrutto dell'Intelligenza Emotiva di Daniel Goleman. L'intelligenza emotiva è la capacità di unire l'informazione logico razionale e quella emotivo relazionale per raggiungere decisioni efficaci.
Lo strumento TVS- Team Vital Sign ha la finalità di valutare la performance del management ed elaborare piani di sviluppo per il gruppo di lavoro

Contenuto
Il report TVS somministrato all'interno di una realtà organizzativa indaga le seguenti dimensioni restituendo una fotografia del clima vissuto da team:
Dimensione Gruppo: per valutare la performance del gruppo di lavoro ed elaborare piani di sviluppo
Dimensione Comunità: per valutare la performance del management ed elaborare piani di sviluppo e di carriera
Questo strumento permette di individuare le aree di forza e quelle di miglioramento di un team concentrandosi su 5 dimensioni: motivazione, lavoro in team, esecuzione, cambiamento e fiducia.
Sulla base di questi dati e di molto altro sarà possibile elaborare piani di sviluppo del proprio gruppo di lavoro ed a distanza di tempo procedere nuovamente alla misurazione degli obiettivi stabiliti per ri-focalizzare il piano di sviluppo del potenziale in un'ottica di miglioramento continuo.

Formazione
Lo strumento SEI™ permette all'azienda di avere un feedback reale e completo sul Potenziale umano indagato: futuri talenti, aree di miglioramento, motivazione intrinseca ed estrinseca, match tra ruolo agito e percepito, gap formativi sono solo alcuni degli aspetti che questo strumento restituisce al management per poter focalizzare le prossime strategie di crescita e di investimento sul personale interno.

Evolution Space

Metodologia: coaching e consulenza
Obiettivi: focalizzazione dei propri obiettivi personali e professionali
Destinatari: 1 partecipante o piccoli gruppi

Premessa
Oggi più che mai ognuno sono così necessari tanti "pit stop" per ripartire ogni giorno! Sono proprio queste "fermate" il luogo e l'occasione per continuare a correre, sicuri della nostra potenzialità e soprattutto con la chiarezza della meta.
A volte ci guardiamo intorno e valutiamo che non ci manca nulla nei fatti ma ci pervade una sorta di insoddisfazione complessiva in ambito professionale e nelle relazioni personali. Vorremmo fare di più per noi stessi ma non sappiamo bene cosa!
Evolution Space è un processo di "condivisione" che non ha nulla a che vedere con dimensioni terapeutiche ma si fonda sullo scambio reciproco di conoscenza, esperienza e contenuti. Proprio nei concetti di "scambio", di reciprocità, di empatia, di ascolto e creatività rappresentano la dimensione principale di un percorso a tappe per abilitare le Persone a vivere il cambiamento come un opportunità, sapendo essere intenzionali rispetto alla realtà sulla quale essi hanno potere di agire.

Contenuto
Pit stop significa "riattivare" quello che è già presente in ciascuno di noi per favorire un vero e proprio rilancio vincente! Il cambiamento avviene ogni giorni sotto i nostri occhi, la trasformazione invece è intenzionale!
Il percorso prevede cinque tappe:
1. "Messa a fuoco": utilizzo delle metafore, dei riferimenti bibliografici, citazioni e "case history" con lo scopo di soffermarsi sulla domanda principale che portiamo con noi, quella in grado di attivare le energie.
2. "Hic et nunc": con l'utilizzo degli trumenti legati al Triangolo sistemico, visualizzare il "sistema" favorendo una dimensione nella quale specchiarci e far emergere le percezioni.
3. "Il futuro che vuole emergere": il momento della co-costruzione attraverso l'utilizzo di domande attivanti.
4. La dimensione "spirituale": è lo spazio per trovare l' allineamento più profondo, per connetterci con l'intero universo e per prenderci cura della nostra interezza.
5. "il Ponte": in questa fase si tratta di pianificare il come raggiungere i risultati del nostro visioning .

Formazione
Il percorso può essere svolto in modo completo oppure solo in minima parte in diverse modalità:
fissando un appuntamento ed effettuando la consulenza in presenza direttamente presso la sede di SALeF in Padova
fissando un appuntamento ed effettuando la consulenza via Skype
L'attività è rivolta alle singole persone oppure a piccoli gruppi.

Approfondendo la visione individuale e di gruppo legata alle dimensioni Individuo-Gruppo-Comunità, utilizziamo strumenti validati in tutto il mondo che consentono di misurare e di confrontare le potenzialità di ognuno rispetto al proprio obiettivo dichiarato.

Coaching individuale

Metodologia: coaching di gruppo
Obiettivi: sviluppo delle competenze emotive, relazionali e sociali
Destinatari: 1 partecipante

Premessa
Oggi più che mai ognuno di noi ha compreso come le nostre emozioni rappresentino a tutti gli
effetti una vera e propria dimensione della nostra intelligenza: l'Intelligenza Emotiva!
La possibilità di conoscere e utilizzare tutte quelle potenzialità di cui spesso non siamo consapevoli è una chiave di svolta efficacissima per sviluppare la nostra persona, le nostre relazioni, la nostra professionalità, la nostra leadership.
Lo strumento del coaching permette al soggetto di riconoscere le proprie potenzialità e metterle al servizio dei propri sogni professionali con chiarezza e proattività.
L'obiettivo è quello di abilitare le Persone a vivere il cambiamento come un opportunità, sapendo essere intenzionali rispetto alla realtà sulla quale hanno potere.

Contenuto
Il coaching prevede più sessioni di incontro durante le quali lavorare sul concetto di empowerment e consentire alle persone, indipendentemente dal ruolo o la mansione, di riflettere e confrontarsi su come agiscono la loro umanità, la loro unicità ed il loro potere.
La metodologia del coaching permette di indagare diverse aree tematiche, infatti sulla base dei bisogni analizzati si possono utilizzare più strumenti formativi come ad esempio
People business: essere leader coach per coinvolgere, motivare e incrementare i risultati elle proprie risorse;
Coaching feedback: dal potenziale non utilizzato ad un progetto coerente con le proprie competenze emozionali;
Bilancio di competenze: ritrovare la propria strada professionale partendo dalla forza del progetto di vita e carriera;
Dal sogno all'impresa: rilancio della motivazione personale per perseguire il sogno originario;
Evolution space: prendere fiato con un Pit Stop a cinque tappe per riprendere a correre lungo il proprio percorso evolutivo

Formazione
Approfondendo la visione individuale legata alle dimensioni Individuo-Gruppo-Comunità, utilizziamo strumenti validati in tutto il mondo che consentono di misurare e di confrontare le potenzialità di ognuno rispetto al proprio obiettivo dichiarato.

Team Coaching

Metodologia: coaching di gruppo
Obiettivi: sviluppo delle competenze emotive, relazionali e sociali
Destinatari: 1 gruppo

Premessa
Oggi più che mai ognuno di noi ha compreso come le nostre emozioni rappresentino a tutti gli
effetti una vera e propria dimensione della nostra intelligenza: l'Intelligenza Emotiva!
La possibilità di conoscere e utilizzare tutte quelle potenzialità di cui spesso non siamo consapevoli è una chiave di svolta efficacissima per sviluppare la nostra persona, le nostre relazioni, la nostra professionalità, la nostra leadership.
Lo strumento del team coaching permette al gruppo di riconoscere le proprie potenzialità e metterle al servizio dei propri obiettivi organizzativi.
Il nostro obiettivo è quello di abilitare le Persone all'interno di un sistema organizzativo a vivere il cambiamento come un opportunità, sapendo essere intenzionali rispetto alla realtà sulla quale essi hanno potere di agire.

Contenuto
Il coaching prevede più sessioni di incontro durante le quali lavorare sul concetto di empowerment e consentire al gruppo, indipendentemente dal ruolo o la mansione di riferimento, di riflettere e confrontarsi su come agiscono la loro umanità, la loro unicità ed il loro potere.
La metodologia del coaching permette di indagare diverse aree tematiche, infatti sulla base dei bisogni analizzati dall'organizzazione si possono utilizzare più strumenti formativi come ad esempio

Evolution space: prendere fiato con un Pit Stop a cinque tappe per riprendere a correre lungo il proprio percorso evolutivo;
Team excellence: dalla team vision alla performance innovativa;
Vendita efficace: Migliorare le performance con le Energie colore ed i Tipi psicologici .

Formazione
Approfondendo la visione individuale e di gruppo legata alle dimensioni Individuo-Gruppo-Comunità, utilizziamo strumenti validati in tutto il mondo che consentono di misurare e di confrontare le potenzialità di ognuno rispetto al proprio obiettivo dichiarato.

Talent Selection

Metodologia: formazione in aula
Obiettivi: sviluppo dei talenti
Destinatari: da 2 a 10 partecipanti

Premessa
Il contenuto di questa proposta formativa è stato realizzato in collaborazione con SixSeconds del quale SALeF è Preferred Partner e poggia i suoi riferimenti metodologici sulla U-Theory e sul costrutto dell'Intelligenza Emotiva di Daniel Goleman.
Questo percorso formativo si sviluppa in 5 giornate ed ha l'obiettivo di focalizzare l'azienda sul tema del talento, della creatività e dell'innovazione a supporto dell'Intelligenza Emotiva al fine di investire le risorse umane in progetti di miglioramento continuo e di sviluppo delle competenze.

Contenuto
Il percorso formativo parte da alcuni costrutti quali la Presence della U Theory utilizzato da SALeF per promuovere il cambiamento, favorire l'innovazione nelle persone e nelle organizzazioni, il modello EQ Management Training di SixSeconds e l'intelligenza emotiva di Goleman.
Nel percorso formativo si affronteranno diverse tematiche suddivise per moduli quali i valori (quali valori abbiamo, quali talenti e quali obiettivi possiamo raggiungere), il change management con i valori, le emozioni nella percezione e nel ruolo, gli stili di leadership. Saranno somministrati ai partecipanti in fase ex ante ed in itinere anche test e strumenti di analisi quali:
SEI Emotional Intelligence Assessment con la restituzione ad ogni partecipante di due report (Brain Brief Profile e Talent Brief Profile) all'interno del quale sono riportate la spiegazione dettagliata delle preferenze cerebrali e dei talenti personali per avere un feedback e ragionare sulle sue aree di forza e di sviluppo personale
Team Role Inventories per la rilevazione dei ruoli preferiti e/o gestibili nel Lavoro in Team
Brain Brief Profile che partendo dalle neuroscienze e dal concetto di intelligenza emotiva, sintetizza in una pagina come il cervello del singolo elabora le informazioni emotive e cognitive
Brain Talent Profile con il quale si possono vedere quali sono le competenze chiave del cervello e se si sta utilizzando tutto il potenziale.

Formazione
Il training si concentrerà su esercitazioni pratiche gestite sulla base delle esigenze e delle aspettative dei partecipanti, in modo da centrare gli argomenti formativi e le esercitazioni con maggiore rispecchiamento e coerenza.Durante il corso verranno utilizzate diverse metodologie didattiche con il prevalente utilizzo di metodologie esperienziali e partecipative