Logo Image not found or type unknown

PROGRAMMA DEL CORSO DI COACHING E TECNICHE DI VENDITA

SETTORE SCIENTIFICO

SECS-P/08 (ECON-07/A)

CFU

10

SETTORE SCIENTIFICO DISCIPLINARE

/**/
SECS-P/08

SETTORE SCIENTIFICO DISCIPLINARE

/**/
SECS-P/08

ANNO DI CORSO

/**/
III Anno

TIPOLOGIA DI ATTIVITÀ FORMATIVA

/**/
Base q

Caratterizzante q

Affine X

Altre attività q

NUMERO DI CREDITI

/**/

10 CFU

DOCENTE

/**/
Stefano Santori

MODALITÀ DI ISCRIZIONE E DI GESTIONE DEI RAPPORTI CON GLI STUDENTI

/**/
L’iscrizione ed i rapporti con gli studenti sono gestiti mediante la piattaforma informatica che permette l’iscrizione ai corsi, la fruizione delle lezioni, la partecipazione a forum e tutoraggi, il download del materiale didattico e la comunicazione con il docente. Un tutor assisterà gli studenti nello svolgimento di queste attività.

OBIETTIVI FORMATIVI SPECIFICI

/**/
Il corso vuole introdurre le tecniche di coaching per permettere agli studenti di instaurare un rapporto e una comunicazione efficiente per giungere al compimento degli obiettivi prefissati.

RISULTATI DI APPRENDIMENTO SPECIFICI

/**/
Conoscenza e capacità di comprensione

Lo studente dovrà avere acquisito una solida conoscenza delle tecniche di comunicazione e di coaching.

Capacità di applicare conoscenza e comprensione

Lo studente dovrà avere acquisito la capacità impostare una comunicazione efficace e di instaurare un rapporto proficuo con i propri interlocutori.

Autonomia di giudizio

Lo studente dovrà avere acquisito un sufficiente grado di autonomia nella formulazione di rapporti e di discorsi atti al raggiungimento dei propri obiettivi ed è in grado di valutare le reazioni del proprio interlocutore ed adattarsi di conseguenza.

Abilità comunicative

Lo studente dovrà avere acquisito una terminologia e una capacità di impostare il proprio discorso sufficientemente organizzata per poter trasmetter e in modo chiaro e convincente i propri obiettivi.

Capacità di apprendimento

Le competenze acquisite dovranno essere tali da consentire di affrontare – con consapevolezza – l’evolversi delle tecniche di coaching e apprendere le nove metodologie che dovessero essere sviluppate.

PROGRAMMA DIDATTICO

/**/

1. Introduzione alla pnl: la comunicazione

2. Il modellamento dell'eccellenza: da utenti a Programmatori

3. I presupposti della pnl

4. Le caratteristiche della comunicazione

5. Le milestone e l'evoluzione della neurolinguistica: dal caso gage al "caso"rizzolatti

6. I processi di pensiero del cervello. Sempre e comunque esempio di perfezione?

7. L'automatismo nella comunicazione: il mushin no shin e le trappole del cognitivo automatico

8. I processi di pensiero della scimmia nuda: Introduzione ai micro-segnali non verbali

9. I micro-segnali

10. L'acuita' sensoriale nella calibrazione dei tre livelli della comunicazione

11. I sistemi rappresentazionali

12. I segnali di accesso oculari

13. Livelli di empatia: dalla forma al contenuto

14. Padronanza del "linguaggio preciso" e Metalinguaggio: cosi' diventa possibile il ricalco perfetto delle mappe mentali altrui

15. I segreti, i limiti e la strepitosa forza creativa del linguaggio

16. Dal pensiero profondo al linguaggio superficiale: l'io consapevole e i tre meccanismi traformazionali universali

17. Le degenerazioni del linguaggio e i relativi rimedi, resi possibili da un utilizzo impeccabile del metamodello

18. Operatori modali, cancellazioni e domande antidoto

19. Le deformazioni e il mondo della persuasione 20. Gli aspetti impliciti del linguaggio e le convinzioni

21. Dall'estrazione delle credenze all'importanza dei valori

22. Dai criteri di soddisfazione ai processi di percezione interna

23. Introduzione alla mentalità vincente

24. Vittoria e sconfitta nel mindset

25. Il canvas della sconfitta

26. In medio stat virtus: verso il canvas vincente

27. Automatizzazione delle funzioni, video domande e roadmap

28. La matrice a 4 del vincere/perdere

29. La sconfitta vincente

30. Il canvas della sconfitta vincente

31. Il canvas della mentalità vincente 2

32. Introduzione al digital business mindset

33. Le componenti essenziali del DBM

34. Le altre componenti del DBM

35. Le 6 convinzioni errate nemiche del successo online

36. I 7 elementi decisivi per un percorso di marketing efficace

37. Il mindset vincente nel mondo dei social

38. The facebook funnel

39. Il lato oscuro del digital mindset

40. Info-stress: sintomi e cura. Come cambiare il tuo mindset

41. Introduzione alle strategie di gestione dell'aula 42. Le risorse di cui avvalersi in aula

43. Un'esperienza formativa unica e irripetibile

44. Indicatori comportamentali nelle fasi del public speaking

45. La PNL nel modello SAGDA

46. Perfetta sintonia con l'aula

47. L'approccio sistemico alla formazione

48. Le tre diverse figure professionali dello psicologo, del coach e del Counselor

49. Il concetto di benessere mentale ed i possibili errori di un coach

50. Diventare professionisti del coaching

51. Pionieri e capisaldi del coaching

52. Il coach: chi è, cosa fa e come deve farlo

53. I modelli di mindset

54. Obiettivo successo

55. Laboratorio di coaching: spunti di osservazione

56. Una sessione di business coaching

57. Una sessione di life coaching

58. Una sessione di Sport coaching

59. Case studies

60. Case studies

TIPOLOGIE DI ATTIVITÀ DIDATTICHE PREVISTE E RELATIVE MODALITÀ DI SVOLGIMENTO

/**/
Ogni Macro-argomento è articolato in 15-17 videolezioni da 30 min. corredate da dispense, slide e test di apprendimento.

Per ogni insegnamento sono previste sino a 6 videolezioni (n.1 CFU) di didattica innovativa secondo modalità definite dal docente di riferimento.

Le videolezioni sono progettate in modo da fornire allo studente una solida base di competenze culturali, logiche e metodologiche atte a far acquisire capacità critiche necessarie ad esercitare il ragionamento matematico, anche in una prospettiva interdisciplinare, a vantaggio di una visione del diritto non meramente statica e razionale, bensì quale espressione della società e della sua incessante evoluzione.

Il modello didattico adottato prevede sia didattica erogativa (DE) sia didattica interattiva (DI):

- La didattica erogativa (DE) prevede l'erogazione in modalità asincrona delle videolezioni, delle dispense, dei test di autovalutazioni predisposti dai docenti titolari dell'insegnamento; la metodologia di insegnamento avviene in teledidattica.
- La didattica interattiva (DI) comprende il complesso degli interventi didattici interattivi, predisposti dal docente o dal tutor in piattaforma, utili a sviluppare l'apprendimento online con modalità attive e partecipative ed è basata sull'interazione dei discenti con i docenti, attraverso la partecipazione ad attività didattiche online.

  Sono previsti interventi brevi effettuati dai corsisti (ad esempio in ambienti di discussione o di collaborazione, in forum, blog, wiki), e-tivity strutturate (individuali o collaborative), sotto forma tipicamente di produzioni di elaborati o esercitazioni online e la partecipazione a web conference interattive.

  Nelle suddette attività convergono molteplici strumenti didattici, che agiscono in modo sinergico sul percorso di formazione ed apprendimento dello studente. La partecipazione attiva alle suddette attività ha come obiettivo quello di stimolare gli studenti lungo tutto il percorso didattico e garantisce loro la possibilità di ottenere una valutazione aggiuntiva che si sommerà alla valutazione dell'esame finale.

Per le attività di autoapprendimento sono previste 180 ore di studio individuale.

L'Ateneo prevede 7 h per ogni CFU articolate in 6 h di didattica erogativa (DE) e 1 h di didattica interattiva (DI).

Nel computo delle ore della DI sono escluse le interazioni a carattere orientativo sui programmi, sul cds, sull'uso della piattaforma e simili, che rientrano un semplice tutoraggio di orientamento. Sono altresì escluse le ore di tutorato didattico disciplinare, cioè la mera ripetizione di contenuti già proposti nella forma erogativa attraverso colloqui di recupero o approfondimento one-to-one.

MODALITÀ E CRITERI DI VALUTAZIONE DELL'APPRENDIMENTO

/**/
La partecipazione alla didattica interattiva (DI) ha la finalità, tra le altre, di valutare lo studente durante l'apprendimento in itinere.

L'esame finale può essere sostenuto in forma scritta o in forma orale; lo studente può individuare, in autonomia, la modalità di svolgimento della prova, sempre rispettando la calendarizzazione predisposta dall'Ateneo.

L'esame orale consiste in un colloquio nel corso del quale il docente formula almeno tre domande.

L'esame scritto consiste nello svolgimento di un test a risposta multipla con 31 domande. Per ogni domanda lo studente deve scegliere una delle 4 possibili risposte. Solo una risposta è corretta.

Sia i quesiti in forma orale che i quesiti in forma scritta sono formulati per valutare il grado di comprensione delle nozioni teoriche e la capacità di sviluppare il ragionamento utilizzando le nozioni acquisite. I quesiti che richiedono l'elaborazione di un ragionamento consentiranno di valutare il livello di competenza e l'autonomia di giudizio maturati dallo studente.

Le abilità di comunicazione e la capacità di apprendimento saranno valutate attraverso le interazioni dirette tra docente e studente che avranno luogo durante la fruizione del corso (videoconferenze, e-tivity report, studio di casi elaborati) proposti dal docente o dal tutor.

CRITERI DI MISURAZIONE DELL'APPRENDIMENTO E ATTRIBUZIONE DEL VOTO FINALE

/**/
Sia lo svolgimento dell'elaborato, sia la presenza attiva durante le web conference prevedono un giudizio, da parte del docente, fino a un massimo di 2 punti. Lo studente può prendere parte ad entrambe le attività ma la votazione massima raggiungibile è sempre di 2 punti.

La valutazione proveniente dallo sviluppo dell'elaborato può essere pari a 0, 1 o 2 punti.

La valutazione derivante dalle web conference è strutturata tramite lo svolgimento, al termine della stessa, di un test finale a risposta multipla che può garantire da 0 a 1 punto.

È data facoltà allo studente di partecipare o meno alla didattica interattiva.

La valutazione finale ha lo scopo di misurare il raggiungimento degli obiettivi di apprendimento definiti alla base dell'insegnamento. Il giudizio riguarda l'intero percorso formativo del singolo insegnamento ed è di tipo sommativo.
Il voto finale dell'esame di profitto tiene conto del punteggio che lo studente può aver ottenuto partecipando correttamente alla didattica interattiva e deriva, quindi, dalla somma delle due valutazioni. Il voto derivante dalla didattica interattiva verrà sommato al voto dell'esame se quest'ultimo sarà pari o superiore a diciotto trentesimi.
Il voto finale è espresso in trentesimi. Il voto minimo utile al superamento della prova è di diciotto trentesimi.

Ciascun test dovrà essere composto da 31 domande, così da garantire la possibilità di conseguire la lode, in ottemperanza alle norme Europee sul Diploma Supplement. L’attribuzione della lode è concessa esclusivamente allo studente che ha risposto positivamente alle prime 30 domande.

ATTIVITÀ DI DIDATTICA EROGATIVA (DE)

/**/
è 60 Videolezioni + 60 test di autovalutazione Impegno totale stimato: 60 ore

ATTIVITÀ DI DIDATTICA INTERATTIVA (DI) ED E-TIVITY CON RELATIVO FEED-BACK AL SINGOLO STUDENTE DA PARTE DEL DOCENTE O DEL TUTOR

/**/
è Redazione di un elaborato

- è Partecipazione a web conference
- è Svolgimento delle prove in itinere con feedback
- è Svolgimento della simulazione del test finale

Totale 10 ore

MATERIALE DIDATTICO UTILIZZATO

/**/
è Videolezioni

- è Dispense predisposte dal docente e/o slide del docente
- è Testo di riferimento suggerito dal docente (facoltativo):

Gestione dell'innovazione 3/ed, Melissa A. Schilling e Francesco Izzo. McGraw Hill
Il materiale didattico è sempre disponibile in piattaforma e consultabile dallo studente nei tempi e nelle modalità ad egli più affini.