

Soci Fondatori:

Mirjam Cugini

Alessandro Bichi

Alma Fabbo

Paolo Pampaloni

Collaboratori:

Silvia Brogi

Sede:

Via Pietro Micca, 2
58100 Grosseto

C.F. & P.I. 01596470532

Contatti:

Mirjam Cugini

+39 331 657 6574

Email: info@mjconsulting.it

miriam_cugini@icloud.com

Sito: <https://mjconsulting.it/>

Seguici su Facebook e YouTube



CONSULENZA

FORMAZIONE AZIENDALE

COMUNICAZIONE EFFICACE

"Se fai sempre le stesse cose...

otterrai sempre gli stessi risultati"

-Albert Einstein

I CORSI DI MJCONSULTING AL SERVIZIO DI PROFESSIONISTI ED AZIENDE:

•CORSO DI COMUNICAZIONE EFFICACE

Comunicare in modo efficace, una sfida per ogni azienda, imprenditore, ente pubblico e privato, libero professionista e consulente!

Comunicazione efficace: una competenza sociale necessaria per il mondo del lavoro!

Per conseguire questo obiettivo, prima di tutto, è fondamentale essere messi nella condizione di diventare consapevoli del modo in cui si comunica con se stessi, quali sono gli obiettivi personali e professionali reali e com'è possibile raggiungerli attraverso il potenziale a disposizione.

Riuscire è possibile con strumenti formativi adeguati.

Grazie al percorso formativo di Comunicazione Efficace, il cliente è indirizzato alla conoscenza approfondita di sé, del suo potenziale e del modo naturale in cui comunica con se stesso e, di conseguenza, con gli altri. Quanto più il soggetto acquisisce competenza di sé, tanto più diventa proattivo, capace di orientarsi e di delineare un progetto personale chiaro e definito. Quindi il protocollo formativo di comunicazione efficace basato su strumenti formativi consolidati, consente di conoscere in modo approfondito la propria azienda, realtà operativa, organizzazione o ente di appartenenza e le proprie risorse naturali disponibili, diventando pienamente cosciente dei propri punti di forza e dei propri limiti.

"Colui che ha trovato se stesso non può più smarrire nulla in questo mondo. Colui che ha compreso l'uomo in sé, comprende tutti gli uomini". Stefan Zweig

•CORSO DI MANAGEMENT E STRATEGIA AZIENDALE

La domanda a cui dobbiamo rispondere è: **a che cosa serve la formazione per i professionisti e le aziende?**

1. Valutazione del rischio organizzativo:
 - Predisponendo una procedura di valutazione che in caso di rischio potenziale, la gestione di tale rischio potrebbe essere affidata allo specialista della materia; si apre una prospettiva di pianificazione dell'organizzazione del personale
2. Ottimizzazione delle professionalità:
 - Valutazione delle attitudini a ricoprire determinati ruoli
3. Sicurezza – responsabilizzazione nelle procedure di comunicazione
4. Ricerca e selezione personale: valutazione delle attitudini in funzione dei bisogni delle aziende
5. Passaggio generazionale in azienda padri/figli – figli / dipendenti
6. Miglioramento delle funzioni commerciali in acquisto e in vendita, con strumenti di comunicazione personale e inter-personale c'è una marcia in più

I professionisti, i commercialisti, i revisori, non devono essere specialisti, ma basta che riescano a percepire il problema e segnalarlo alla proprietà. Dopo di che sarà il cliente che valuterà se provvedere alla organizzazione oppure lasciare le cose come stanno

Le aziende, l'impresa, saranno consapevoli dei propri bisogni, facilitando la definizione e il conseguimento degli obiettivi.

Sicuramente la conoscenza di base del professionista viene completata nelle modalità di esecuzione delle proprie specialità. Gli strumenti di Comunicazione efficace sono un elemento culturale che, nelle professioni che presuppongono una forte fiducia inter-personale, non possono essere ignorati anche perché i commercialisti e i revisori cercano di dare soluzioni tecniche a problemi che sono personali, oltre che professionali, con il rischio, non avendo le competenze sociali opportune, di provocare inutili danni. Questo avviene anche quando l'imprenditore vuole risolvere i suoi problemi senza tenere conto del suo management, del suo gruppo, dei suoi collaboratori.

•CORSO STRUCTOGRAM®

Structogram® è un metodo che consente ad ogni individuo e organizzazione di completare le informazioni necessarie a sintonizzare il compito con l'attitudine individuale. L'analisi biostrutturale è la chiave di accesso all'uso biocompatibile del potenziale umano individuale.

In ambito formativo, quando parliamo dell'apprendimento di competenze sociali attraverso lo sviluppo della personalità dobbiamo fare una chiara distinzione tra **temperamento e carattere** ovvero tra **predisposizione ed educazione**.

IL PROTOCOLLO STRUCTOGRAM®

•È un protocollo formativo accreditato nell'ambito del training specialistico afferente i comportamenti biologici.

•Il protocollo si snoda in un percorso che affronta, spiega e risolve su base non generalistica e pertanto individuale ogni problematica relativa all'efficacia umana, inibita prevalentemente dall'adozione di comportamenti disallineati dalle forze e dalle strategie innate predisposte dalla base biologica del temperamento.

•I grandi temi della formazione sono affrontati in modo completo ed esauriente all'interno di un percorso erogato in 4 step distinti o in modalità "full immersion" della durata di 3 giorni.

La persona, ogni persona è il valore supremo che genera qualsiasi altro valore

Consentire alle persone in modo individuale e scientifico di **programmare e raggiungere risultati bilanciati** significa poter condividere con loro strumenti e conoscenze che, partendo dalla costruzione del loro benessere individuale, diventano il presupposto di **relazioni efficaci** e appaganti unite alla capacità di **creare valore economico**.

Per raggiungere obiettivi e rapportarsi con gli altri, la chiave è **l'autoconoscenza!**

Il metodo Structogram® è un sistema che favorisce l'autoconoscenza, e chi ha una migliore conoscenza di se stesso, comprenderà meglio anche le altre persone.