

Format ideato e distribuito da:



Gold Partner:



**MAGIC & TRAINING
BUSINESS MATCHING**

**MIGLIORARE NELLE RELAZIONI
BUSINESS E NELLA VITA.**
Le tecniche dei mentalisti e prestigiatori
per comunicare in modo efficace.

GIOVEDÌ 7 NOVEMBRE 2019 ORE 15.00
presso Ospitalità Carlton | Via Garibaldi 93 | Ferrara

**Migliorare nelle relazioni business e nella vita.
Le tecniche dei mentalisti e prestigiatori
per comunicare in modo efficace**

GIOVEDÌ 7 NOVEMBRE 2019
dalle ore 15.00 alle ore 19:00
presso Ospitalità Carlton | Via Garibaldi 93 | Ferrara

Un innovativo evento che Ti offre inediti spunti formativi e
Ti supporta nello sviluppo di nuove opportunità sinergiche con altre Aziende.

Descrizione

Ogni volta che conosciamo qualcuno o dobbiamo lavorare con un collega, dobbiamo affrontare la necessità di superare gli ostacoli emotivi della gestione di una relazione e cerchiamo di fare in modo che l'empatia si attivi più rapidamente possibile. Per questa ragione identificare ed analizzare i meccanismi che permettono agli illusionisti di catturare l'attenzione e creare feeling con il pubblico ci consentirà di trasformare ogni relazione in un'opportunità.

In un mondo sempre più connesso, competitivo, veloce e conflittuale, le richieste di aggregazione tra imprenditori, l'ascesa esponenziale di network di aziende, delle reti d'impresa, delle attività in co-mktg e degli spazi in co-working evidenzia la necessità di sviluppare sinergie, collaborazioni e partnership tra imprenditori. Anche gli addetti alle aree attinenti alla comunicazione e allo sviluppo commerciale devono sapersi alleare con i pari ruolo di aziende terze, da qui la necessità di diventare veri e propri Maghi delle Sinergie&Matching.

MAGIC TRAINING & BUSINESS MATCHING

Obiettivi

Prendere coscienza degli spazi, comprendere i meccanismi di una comunicazione efficace, individuare i meccanismi della comunicazione non verbale, comprendere come il segreto possa divenire risorsa individuale e di gruppo, imparare a gestire l'interazione e la condivisione delle criticità e del successo attraverso un mix di competenze relative a capacità relazionali, armonizzazione e motivazione del team, comunicazione efficace, gestione dei conflitti e persuasione.

Destinatari

Manager, professionisti, responsabili commerciali, gruppi di lavoro e tutti coloro che sentono la necessità o l'esigenza di facilitare le relazioni interpersonali e renderle maggiormente proficue.

Metodologia

Training formativo con speech brevi e coinvolgenti in cui si utilizza anche il parallelismo fra magia e business per una wow experience di forte impatto emotivo con il coinvolgimento dei partecipanti e che favorisce il ricordo lungo di quanto appreso e sedimenta le competenze. Ad integrazione ci saranno momenti teorico/pratici di presentazione della propria attività agli altri partecipanti.

Contenuti

- La coscienza di sé e degli altri
- L'incontro: azione, reazione, distrazione
- Presupposti e cultura delle sinergie
- Cosa (e come) fare con gli altri partners:
- Presentarsi e presentare efficacemente la propria attività
- Approcciare l'importanza della prima impressione (i 7 secondi iniziali)
- Interagire e relazionarsi (durante i matching) con gli altri
- Creare una relazione empatica
- Gestire i conflitti
- Praticare l'ascolto attivo/supportivo e "sinergico"
- L'uso delle domande
- Il linguaggio del corpo
- Le affinità Magia e Business
- Le parole magiche del business
- Mettersi alla prova: fare ciò che non si dice, dire ciò che non si fa e pensare a qualcosa di diverso da ciò che si dice e si fa
- L'empatia viene dalla sincerità
- Il prestigiatore è una persona onesta... promette di ingannarvi e... mantiene la promessa
- Essere convinti... prima di esser convincenti

Format ideato e distribuito da:



Gold Partner:



MAGIC TRAINING & BUSINESS MATCHING

Aperimatching

Momento di conoscenza reciproca, con la facilitazione dei nostri Esperti, abbinato ad un piacevole cocktail di saluto.

Il Matching tra le aziende ed i professionisti rappresenta un'opportunità di business concrete:

- trovare nuovi clienti
- trovare nuovi fornitori
- avviare iniziative di co-marketing
- proporre convenzioni

Iscrizione

Quota di iscrizione: € 150,00 + iva

Quota riservata ai soci/clienti Emil Banca: € 75,00 + iva

Gratuito per i Partners di Arkobaleno

L'iscrizione comprende:

- Corso di 4 ore (giovedì 7 novembre ore 15:00 presso Ospitalità Carlton)
- Materiale didattico
- Aperimatching
- Slide pdf del corso

Il pagamento della quota d'iscrizione è da versare a mezzo di bonifico bancario

Intestato a **Stileventi Group S.r.l.**

IBAN: **IT22 J070 7213 0010 6100 0172 330**

Indicando come causale **"MagicTraining 07/11/2019"**

Dopo aver effettuato il pagamento è necessario inviare i propri dati e gli estremi del bonifico, all'indirizzo mail contabilita@stileventi.it, oppure compilando il form presente sul sito www.arkobaleno.it

Per info contattare:

Tel. + 39 339 6733696

Email: info@stileformazione.it

Roberto Ferrari

Ceo Stileventi Group Srl | Managing director Stileformazione

CURRICULA ESPERTI MAGIC TRAINING



ROBERTO FERRARI

Fondatore e Ceo Stileventi Group Srl
Managing director di Stileformazione
realità nate nel 2006 dalla fusione di competenze trasversali maturate in diverse esperienze lavorative e di vita:
20 anni di consulenza aziendale come funzionario di Confindustria,
30 anni di esperienza come Artista poliedrico
in particolare come esperto di Arte del Prestigio
ed infine la passione per la crescita ed il self empowerment
Svilupa un innovativo metodo per la valorizzazione di un Brand:
utilizza le tecniche psicologiche dei mentalisti e prestigiatori applicandole al Business con lo scopo di creare una
"Magic Wow Experience" per favorire la percezione positiva e il ricordo del messaggio da trasmettere
Conoscenze linguistiche: Inglese (scritto e parlato buono)



ANDREA BAIONI

Fondatore e Ceo di AB Studio Srl
Marketing manager di Stileformazione
Ideatore del metodo Magic Training.
Esperto di Marketing, Magic training, Leadship, Team building
Strategie di Marketing nazionale ed Internazionale
Metodologie di Innovazione, ricerca e sviluppo (Marketing Laterale)
Marketing Non convenzionale
Marketing Persuasivo
Gestione Organizzativa ed aziendale
Metodologi formative innovative
Conoscenze linguistiche:
Inglese e Spagnolo (scritto e parlato buono)
Portoghese, Francese (parlato scolastico)
Giapponese e Russo (elementi di scritto e parlato)
Giudice internazionale FISM e Responsabile progetto JQS
Coach della Nazionale Italiana Prestigiatori CMI College
Vice Presidente del Club Magico Italiano



UMBERTO BAGLIETTI

Da 25 anni inserito nel mondo delle dinamiche relazionali business;
specializzato in formazione comportamentale, sinergie,
comunicazione, persuasione, coaching, gestione dei conflitti e
partnership tra imprenditori, sponsor, liberi professionisti e associati
ad enti di aggregazione ed addetti del settore wellness
Ha formato 5.000 clienti su tutto il territorio nazionale
E' stato Presidente del G.G.I. di Confindustria Ferrara,
docente in master universitario, calciatore ed avvocato
Ha realizzato oltre 300 eventi business, in veste di
relatore | organizzatore, di cui oltre 75 Business Matching
anche con società sportive professionistiche
(Serie A, Calcio, Basket, Volley)
Ha creato ed amministrato la prima sinergia commerciale
d'Italia, una community di oltre 150 imprenditori,
attraverso Matching, eventi e collegamenti online