



Progetto formazione di **ALESSANDRO UNGHERO**

E_L³ RE-EVOLUTION METHOD

- motivare e valorizzare le risorse umane –

Presentazione gratuita Giovedì 1 Ottobre ore 19:15

4 percorsi:

- 1 COMUNICAZIONE EFFICACE**
- 2 TEAM BUILDING**
- 3 LEADERSHIP e MOTIVAZIONE**
- 4 PROBLEM SOLVING e DELEGA**

A chi sono rivolti:

Titolari- Dirigenti - Quadri Manager- Responsabili d'area/funzione - Team Leader - Project Manager - Supervisor con l'esigenza di sviluppare la propria Leadership -

Periodo di svolgimento : Ottobre – Dicembre 2015

Quota di Partecipazione 500,00 euro

Scadenza Iscrizioni 5 Ottobre - Luogo di svolgimento presso: Accademia I Santini

Per informazioni :

D&D – Via G.B. Vico, 69 Empoli – zona Carraia - – isantini@isantini.it

0571 73147 (Elena)

Titolo del corso	1 - COMUNICAZIONE EFFICACE - 1° Livello
Comparto di riferimento	Titolari, Dirigenti, Quadri Manager, responsabili d'area/funzione, Team Leader e Project Manager - Team Leader e Supervisor di nuova nomina Team Leader e Supervisor con l'esigenza di sviluppare la propria leadership
Descrizione degli obiettivi formativi	La nostra comunicazione negli affetti, nel lavoro, può risultare per noi poco soddisfacente e produrre negli altri effetti assai diversi da quelli che vorremmo. Il corso, che ha lo scopo di addestrare al miglioramento delle proprie capacità relazionali e comunicative, è caratterizzato da una costante partecipazione attiva del gruppo in modo da favorire "l'apprendimento in diretta" di contenuti e tecniche. Si propone di fornire metodologie e strumenti comunicativi efficaci da mettere in atto per arrivare a gestire meglio e in tempi brevi le proprie relazioni interpersonali.
Obiettivi	La metodologia del Corso aiuta a comprendere e a padroneggiare le regole fondamentali, spesso indispensabili, della comunicazione umana, grazie all'esperienza di docenti che lavorano da anni in settori specialistici della formazione. Il programma prevede l'addestramento a: • I principi della comunicazione. • Le tipologie di comunicazione: verbale, non verbale, paraverbale. • L' assertività, aggressività, passività, collaborazione. • Gli stili comunicativi. • La gestione dei conflitti. • L'ascolto attivo. • Le abilità personali e movimenti espressivi. • La comunicazione efficace come strumento per produrre il cambiamento. ed in particolare: ad apprendere gli strumenti operativi più evoluti che consentono di arrivare a comunicare in modo efficace in tempi brevi. A comunicare attraverso il verbale, il non verbale e il paraverbale mediante il linguaggio del corpo e l'espressione delle emozioni. A gestire l'assertività, l'aggressività/passività, la collaborazione, la negoziazione e le manovre della mediazione, per arrivare a convincere e persuadere superando i propri autoinganni. A migliorare e affinare il proprio stile comunicativo nella gestione dei conflitti, per imparare a saper dire o saper ricevere un "NO". All' ascolto attivo, alle abilità personali e ai movimenti espressivi.
Metodologia	Il corso prevede una forma di apprendimento attiva e impegna i partecipanti nella esperienza diretta dei concetti e delle abilità insegnate, utilizzando strumenti mentali, corporei ed emotivi.
Periodo e durata Corso	Da Ottobre a Dicembre 2015 - 42 ore

Titolo del corso	2 - TEAM BUILDING - 1° Livello
Comparto di riferimento	Titolari, Dirigenti, Quadri Manager, responsabili d'area/funzione, Team Leader e Project Manager
Descrizione degli obiettivi formativi	Perché un team lavori bene è necessario che tutti i suoi componenti desiderino essere parte della stessa squadra, condividendo obiettivi, progetti, decisioni, risultati. Il responsabile del team ha quindi il compito di facilitare l'integrazione tra le diverse competenze e caratteristiche dei singoli collaboratori, con l'obiettivo di creare valore. Il corso esplora i processi che permettono la costruzione e la gestione di un team ad alta performance e fornisce gli strumenti per trasformare il proprio gruppo di lavoro in un team affiatato e performante.
Obiettivi	Conoscere le dinamiche e dei meccanismi che stanno alla base di un team di successo Comprendere la relazione tra elementi organizzativi ed elementi relazionali all'interno del team Motivare le persone per orientarle verso un obiettivo di gruppo Comprendere e valorizzare le potenzialità di ogni collaboratore Esercitare il ruolo di trainer e coach Mantenere l'efficienza del team, anche in situazioni di crisi
Programma del Corso	Team, gruppo, squadra - Differenze? Quali ? - Condizioni per creare un team di successo A che punto è il mio team? Elementi fondamentali per costruire un gruppo di lavoro Importanza dell'obiettivo in un team: come strutturarlo per facilitarne la condivisione Oltre all'obiettivo: ruoli, processi e relazioni Sviluppare un coordinamento produttivo nel proprio gruppo di lavoro Team e ruolo Ruoli all'interno del team: differenza tra ruoli formali e ruoli funzionali all'efficacia del team Ruoli funzionali per un team ad alta performance Come sviluppare un team ad elevate performance Il ruolo del manager Caratteristiche personali del manager per condurre un gruppo di lavoro La delega per incentivare le condizioni di sviluppo del gruppo di lavoro La comunicazione all'interno del team Dinamiche interpersonali e reti di comunicazione Accompagnare l'evoluzione del proprio team Le 5 fasi di sviluppo e costruzione del team: dall'impegno alla maturità ed al mantenimento dell'efficacia I 6 Fattori Determinanti di un Team Riconoscere ogni fase ed agire per far evolvere il proprio team verso la performance Sviluppare la coesione del team Come arrivare al team eccellente Responsabilità del manager nel percorso di sviluppo Azioni di coaching per consolidare la performance del proprio team
Metodologia	Il corso prevede una forma di apprendimento attiva e impegna i partecipanti nella esperienza diretta dei concetti e delle abilità insegnate, utilizzando strumenti mentali, corporei ed emotivi.
Periodo e durata Corso	Da Ottobre a Dicembre 2015 - 42 ore

Titolo del corso	3 - LEADERSHIP e MOTIVAZIONE - 1° Livello
Comparto di riferimento	Titolari, Dirigenti, Quadri Manager, responsabili d'area/funzione, Team Leader e Project Manager - Team Leader e Supervisor di nuova nomina Team Leader e Supervisor con l'esigenza di sviluppare la propria leadership
Descrizione degli obiettivi formativi	La leadership da sempre costituisce un dilemma importante per chi è alla guida di una qualsiasi forma di gruppo, sia che si tratti della forma più esigua di componenti come la famiglia o una piccola società, sia che si tratti di multinazionali i cui componenti possono essere anche migliaia di persone; • ma cos'è esattamente la leadership ? • quali qualità hanno i leader per essere tali ? • il carisma è innato o si acquisisce ? • soprattutto quali sono i poteri che ha il leader per stimolare la motivazione in chi svolge un compito? • che cos'è la motivazione ? A queste numerose domande si cercherà di rispondere con il presente lavoro senza presunzione di completezza ponendo l'accento su cosa sia questa forma di influenza su altri e da quali leggi è governata, si vedranno diverse forme di leadership e come si differenziano le une dalle altre. Oltre alla leadership si vedranno anche forme di motivazione, scopriremo che sono molteplici e personali, pertanto anche una buona leadership necessita di differenziarsi, adattandosi agli individui cui è rivolta.
Obiettivi	Affrontare il passaggio da membro a leader del team Identificare le proprie aree di responsabilità Gestire il team creando un clima positivo Valutare le performance del team Definire le priorità delle diverse attività del team
Programma del Corso	Il passaggio da membro a leader del team: ruolo, responsabilità e autorità Ruolo e responsabilità Come cambiano le relazioni con il team e con il management Autorità formale e discrezionale Raggiungere gli obiettivi di business Creare e sviluppare un team ad alta performance Elementi fondamentali per costruire un buon team Condividere gli obiettivi e rafforzare lo spirito di squadra Far crescere i collaboratori e portarli alla coesione del gruppo Dinamiche interpersonali all'interno del team Matrice del confronto individuo/gruppo Motivazione del gruppo di lavoro Evoluzione della motivazione dei collaboratori: da Maslow all'empowerment Come e quando utilizzare le diverse leve motivazionali Motivazione e differenti tipi di collaboratori: tecniche di gestione Valutare e migliorare la performance Definire gli obiettivi dei singoli e del team I criteri per gli standard di performance efficaci Metodi di valutazione e di miglioramento della performance Problem solving Distinguere tra diverse tipologie di problema Approccio sistematico al problem solving Determinare il livello di rischio per ogni situazione Valutare l'impatto delle decisioni Controllare lo stress Tecniche di comunicazione efficace I principi di una comunicazione efficace Identificare l'obiettivo e il migliore approccio ad ogni diversa situazione
Metodologia	Il corso prevede una forma di apprendimento attiva e impegna i partecipanti nella esperienza diretta dei concetti e delle abilità insegnate, utilizzando strumenti mentali, corporei ed emotivi.
Periodo e durata Corso	Da Ottobre a Dicembre 2015 - 42 ore

Titolo del corso	4 - PROBLEM SOLVING e DELEGA - 1° Livello
Comparto di riferimento	Titolari, Dirigenti, Quadri Manager, responsabili d'area/funzione, Team Leader e Project Manager -
Soggetto Attuatore	D&D e Alessandro Unghero
Descrizione degli obiettivi formativi	Saper risolvere un problema in maniera razionale e con metodi adeguati è una grandissima risorsa per ogni azienda: permette di ridurre il carico di lavoro evitando il re-working, permette di aumentare l'efficienza diminuendo i costi, permette di migliorare l'immagine dell'azienda Insieme a saper delegare permette di rendere l'ambiente di lavoro più sereno e focalizzato verso un obiettivo.
Obiettivi	Ormai capita spesso che la pressione lavorativa non consenta di affrontare i problemi o i processi decisionali in modo creativo e innovativo. Più abbiamo questa sensazione, più ci pare di non avere sufficiente fantasia per affrontare le questioni. E' per questo che conoscere e saper applicare due tecniche diventa determinante: PROBLEM SOLVING: processo visto come tecnica per prendere decisioni e migliorare la capacità di comunicarle creando il consenso. DELEGA: processo che attribuisce ad un'altra persona poteri decisionali e responsabilità su una attività con una visione condivisa.
Programma del Corso	Definizione di problema Ambito del problema Analisi del problema: cause, devianze, variabili, raccolta delle informazioni Le cause, identificazione delle cause e degli effetti Identificazione delle soluzioni Condivisione e comunicazione delle soluzioni La verifica operativa Le FASI della DELEGA
Metodologia	Il corso prevede una forma di apprendimento attiva e impegna i partecipanti nella esperienza diretta dei concetti e delle abilità insegnate, utilizzando strumenti mentali, corporei ed emotivi.
Periodo e durata del Corso	Da Ottobre a Dicembre 2015 - 42 ore

Alessandro Unghero



Dati Personali	Stato civile: Sposato - Luogo di nascita: Tradate (Va) - Data di nascita: 27-07-1972
Indirizzo e contatti	Via Bagnaia n°1 - Loc. Ponte A Elsa – Empoli (Fi) 50057 Cel. 3474315994 email: aleunghe@tiscali.it
Professione attuale	- Dal 3 Agosto 2015 Collaboratore Tecnico Allievi Professionisti Lega Pro presso la Società ACF Fiorentina - Dal 2/2005 ESSECLUB EMPOLI centro wellness con il ruolo di Direttore Tecnico e Responsabile Risorse Umane - Da Settembre 2014 CONSULENTE in COUNSELING AZIENDALE presso " I SANTINI" Accademia, Hair e Beauty di Empoli - Dal 2004 Docente per E.A.A. (European Aquatic Association) nell'area di marketing relazionale e gestione risorse umane
Percorso calcistico	- Ideatore del metodo "Aquaconfidence" nuovo approccio per principianti all'acqua (articolo su Star Bene mese di Ottobre 2007 e Happy Aquatic rivista settore acquatico) COME GIOCATORE: - Dal 1984 al 1990 nel settore giovanile della Società PRO PATRIA et LIBERTATE di Busto Arsizio militante nel campionato di calcio serie C1 e C2 - Dal 1991 al 2003 in Eccellenza, Promozione e 1ª Categoria COME ALLENATORE: - Presso Società Sportiva S.C. Rovellasca Calcio (Co) categoria Scuola Calcio ed Esordienti - Presso Società Sportiva A.C. Cermenate Calcio (Co) categoria Scuola Calcio e Giovanissimi
Istruzione	Dal 2013 al 2015 Società BASSA CALCIO 2001

FIGC

- **Allenatore di Base Diploma UEFA B anno 2014**
- **Istruttore di Calcio anno 1994**

ISTITUTO DINAMICA INTEGRATA PSICOCORPOREA Associazione OLOS di Ferrara

- **DIPLOMA di COUNSELOR SPORTIVO – AZIENDALE – PRIVATO ad orientamento PsicoCorporeo-Relazionale**

UNIVERSITA' CATTOLICA del SACRO CUORE di MILANO

- **I.S.E.F. Diploma Istituto Superiore di Educazione Fisica**

Titolo Tesi: "Hydrobike nuovo metodo allenante"

Esperienze professionali

- **Diploma di Ragioneria** conseguito presso Collegio Arcivescovile Facec Saronno (VA)

- 09/2010-09/2012 **ESSECLUB** Centri Wellness di Empoli, Lamporecchio e Pistoia

Ruolo: **Direttore Tecnico e Responsabile Risorse Umane** dei 3 Club

- Dal 2010 al 2011

Ruolo: **CONSULENTE** in **COUNSELING AZIENDALE** presso:

❖ "YOU" Wellness & SPA di Ponsacco (Pi)

❖ SALONE DI PARUCCHIERE "JOLISTYLE" di Ponsacco (Pi)

❖ Centri ESTETICI e BENESSERE "DONNAEUOMO & HIVAOA"

❖ AGENZIA IMMOBILIARE "POLARIS" di Gallarate (Va)

- 09/2004-09/2010 **ESSECLUB** centro wellness Empoli e Lamporecchio

Ruolo: **Direttore Tecnico** dei due club di Empoli e Lamporecchio

- 06/2004-09/2004 WellnessClub PRATOGRANDE Lecco (Lc)

Ruolo: **Consulente e formatore**

- 09/2003-06/2004 Nicò S.r.l. centro wellness Pontedera -Pisa

Ruolo: **Direttore Tecnico**

- 06/2003-09/2003 Gestisport s.c.r.l. Piscina Comunale San Donato Milanese (Mi)

Ruolo: **Direttore Impianto sportivo e Responsabile area amministrativa, formativa del personale, gestionale, manutentiva**

- 2000-2003 Gestisport s.c.r.l. Piscina Comunale di Mozzate (Co)

Ruolo: **Direttore Impianto sportivo** (Piscine-Campi da tennis-Campi da calcetto-Bocciodromo) **e Responsabile area amministrativa, formativa del personale, gestionale, manutentiva**

- 1996-2000 Gestisport s.c.r.l. Piscina Comunale di Mozzate (Co)

Ruolo: **Coordinatore Piscina**

- 1994-1996 Gestisport s.c.r.l. Piscina Comunale di Mozzate (Co)

Ruolo: **Istruttore di nuoto e Assistente Bagnante**

Collaborazioni con

- 2004 Collaborato con la F.I.N. (Federazione Italiana Nuoto) come docente nel corso per Direttori Sportivi

Federazioni e

- 2006 Intervento come docente con Dott. Lorenzo Manfredini al corso di "Training Mentale e Apnea" per Apnea Academy sede di Pisa e Montegrotto Terme (PD)

Associazioni

- 2009 Docente dell'Istituto Italiano Ayurveda di Firenze

Consigliere Associazione
Olos Istituto di Dinamica
Integrata Psicocorporea

- Da Settembre 2012 a Maggio 2015 Consigliere Associazione Olos di Ferrara che si occupa in modo pratico di ricerche e di esperienze e di educazione, di psicologia, di psicologia dello sport ed è una scuola di formazione di Counseling Psico-corporeo

Corsi di
Formazione
Complementari

- 2012 Corso " I Disturbi Alimentari e il Corpo" con Dott. George Downing
 - 2012 Workshop di Leadership e Sviluppo Personale con Prof. Borja Vilaseca Direttore Master di Leadership e Sviluppo Personale Università di Barcellona autore del libro "Il Piccolo Principe mette la cravatta"
 - 2010 Certificazione Professionale di Professional Counselor di AssoCounseling area aziendale – sportiva e privata
 - 2009 Brevetto Istruttore Walkexercise rilasciato da FIWALK
 - 2007 Corso "Istruttore Eccellente"organizzato Scamper Master Division con il Patrocinio Regione Toscana e della Comunità Europea.
 - 2005 II° livello Smiling Coach con Edoardo Cognonato e Gerardo Ruberto
 - 2004 I° livello Smiling Coach con Edoardo Cognonato e Gerardo Ruberto
 - 2003 Iscritto Scuola Triennale di Counselor professionale ad orientamento Corporeo-Relazionale Associazione OLOS di Ferrara - Istituto Dinamica Integrata Psicocorporea con Dott. Lorenzo Manfredini e Dott.sa Annamaria Napoletano
 - 2003 Corso "Personalità e Motivazione" con Dott. Lorenzo Manfredini e Dott.sa Annamaria Napoletano (Associazione Olos Ferrara)
 - 2002 Corso per Direttori Sportivi e Gestori Impianti Natatori F.I.N. (Federazione Italiana Nuoto)
 - 2002 Corso "Personalità e Motivazione" con Dott. Lorenzo Manfredini e Dott.sa Annamaria Napoletano (Associazione Olos Ferrara)
 - 2002 Corso per Coordinatori Scuola Nuoto F.I.N. (Federazione Italiana Nuoto)
 - 2001 Corso di Apnea Consapevole e Training Mentale con Dott. Lorenzo Manfredini
 - 2001 Seminario di Leadership personale con Edoardo Cognonato e Umberto Pellizzari
 - 2001 Attestato di Partecipazione al Congresso Internazionale in Strumenti di Management per centri sportivi e fitness club
 - 2001 Attestato di Partecipazione "Organizzazione del Punto Vendita in Piscina" rilasciato dalla European Aquatic Association
 - 2001 Conseguimento Brevetto di Istruttore I° e II° livello rilasciato dalla F.I.N (Federazione Italiana Nuoto)
 - 1996 Conseguimento Brevetto SUB S.S.I.
 - 1996 Corso di Formazione per Dirigenti Sportivi e Manager sportivi col patrocinio dell'I.S.E.F. Lombardia e Università degli Studi di Milano
 - 1996 Conseguimento estensione del brevetto di assistente bagnante ad acque esterne rilasciato dalla F.I.N. (Federazione Italiana Nuoto)
 - 1994 Conseguimento Brevetto Istruttore di calcio rilasciato dalla **F.I.G.C.**
 - 1994 Conseguimento Brevetto Assistente Bagnante rilasciato dalla F.I.N. (Federazione Italiana Nuoto)
 - 1994 Partecipazione convegno internazionale "Valutazione del talento calcistico e la sua selezione", organizzato dalla **F.I.G.C.**
- 1993 Attestato di partecipazione corso per animatore di II° livello riconosciuto dalla Regione Lombardia

Servizio Militare

- Obiettore di coscienza presso il Comune di Vengono Superiore con mansioni di educatore Centro Aggregazione Giovanile del Comune, servizio informagiovani, assistenza domiciliare anziani

Hobby

- Nuoto, fitness, musica e lettura