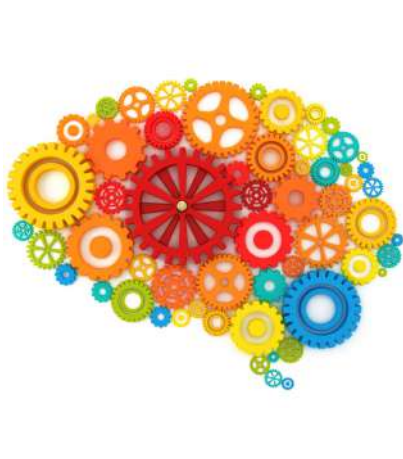


www.blessyou.me



17 novembre
2018
Dozza (BO)

BlessYou
Il Potere della
Comunicazione:
i 4 colori della
personalità



SCOPRI la tua
ENERGIA - COLORE
e quella delle
PERSONE ACCANTO A TE.

e modo DISPONIBILE



LUCIA GIOVANNINI
NICOLA RIVA

14 COLORI della PERSONALITÀ

LUCIA GIOVANNINI NICOLA RIVA 14 COLORI della PERSONALITÀ



Come cambierebbe la tua vita professionale e personale se diventassi più convincente, efficace, organizzato e leader?

Questo modello si basa sui sullo studio delle tipologie umane del dr. Carl G. Jung, sulle osservazioni di Ippocrate e del medico Galeno, integrate con le ultime ricerche delle neuro-scienze e con la nostra esperienza di oltre vent'anni di corsi di sviluppo personale per aiutare persone, famiglie e aziende a gestire lo stress e le emozioni, a superare le difficoltà e ad affrontare il cambiamento per vivere meglio.

Il modello descrive la persona sulla base di 4 energie colore:

- **Giallo** (socievole, ottimista, persuasivo).
- **Verde** (rassicurante, stabile, calmo).
- **Rosso** (franco, diretto, autonomo).
- **Blu** (formale, indagatore, analitico).


"La comunicazione è una soft skill che impatta potentemente sul bilancio di un'azienda.


Per ogni 1% di miglioramento nella comunicazione, vi è un 2% di aumento in profitti.


Tutte le sfide all'interno di un'organizzazione sono direttamente legate alla comunicazione."


Prof. Daniel Goleman
in
Primal Leadership, Harvard Business
School Press, 2004

PERCHÈ I 4 COLORI DELLA PERSONALITÀ?

- 
- Organizza la popolazione aziendale, sia potenziale sia esistente.
 - Determina velocemente le energie presenti.
 - Centra l'obiettivo economico rapidamente.
 - Centra i suoi obiettivi nei confronti della linea e dei colleghi.
 - Propone le linee guida di sviluppo del personale, ma anche dell'azienda tutta.
 - Velocità ed efficacia di leadership, controllo, organizzazione.
 - Decide con grinta il nuovo paradigma di sviluppo culturale dell'azienda.
 - Offre innovazione ed avanguardia all'azienda.
 - E' lo strumento migliore e più completo esistente sul mercato oggi per profilo, materiali di supporto, cura nel renderlo facilmente comprensibile e aggiornamenti statistici per mantenerne intatta l'elevata qualità nel tempo.

- 
- #
F
F
C
3
2
C
- Facilita la comunicazione nell'organizzazione.
 - Fornisce informazioni immediate e facilmente fruibili sui membri del team.
 - È un sistema divertente, allegro, semplice da usare ma niente affatto semplicistico nelle sue basi (Jung, Jacobi).
 - Osserva comportamenti e atteggiamenti senza giudicare.
 - È un sistema elastico e modulabile a seconda degli obiettivi (formazione, sviluppo, etc.).
 - È un modello che lavora anche sulle potenzialità delle persone.
 - Potente nell'osservazione del singolo e del gruppo.

- 
- Crea più armonia: analisi di clima in tempo minore.
 - Gestisce i conflitti: maggiore fiducia aziendale e maggiore affidabilità progettuale.
 - Coglie i veri bisogni: sentirsi realmente curati e realmente a casa.
 - Fidelizza la base attuale: tiene persone, contiene il costo del lavoro, diminuisce assenteismo, aumenta job satisfaction.
 - Tiene conto delle propensione delle persone: maggiore guadagno in stabilità.
 - Attua condivisione e sviluppo dei valori aziendali: carta e codice etico davvero "interiorizzato", maggiore corporate social responsibility e relativa attuazione.

- 
- Sistema scientifico continuamente perfezionato.
 - Sistema declinabile a seconda delle necessità dell'azienda: vendita, team building, efficacia personale, leadership, etc.
 - Crea linguaggio neutrale/obiettivo in azienda: mappa comunicazionale condivisa.
 - Sistema modulare del profilo efficiente: acquisti solo quello che serve.
 - Crea maggiore conoscenza delle persone e delle loro risorse e potenzialità.
 - Facilita l'inserimento delle future persone ed il raggiungimento degli obiettivi.
 - Permette l'autoriflessione sugli errori comunicativi e facilita il kaizen (miglioramento continuo).
 - Permette di abbinare ruoli e preferenze energetiche.



“Chi conosce gli uomini, è intelligente;
chi conosce se stesso, è illuminato;
chi vince gli uomini, è forte;
chi vince se stesso, è potente.”

LAO TZU

Ciascun individuo
confine una particolare
miscela delle 4 energie
colore: la loro
interazione, intensità e il
loro ordine determina il
tipo psicologico di
riferimento.

Comprendere le 4
energie colore e le
tipologie di personalità
ci aiuta a comunicare
meglio con noi stessi e
con gli altri (clienti e
collaboratori), a capire i
noi e negli altri i punti di
forza e di debolezza, lo
stile comunicativo e di
lavoro, le esigenze, i
processi decisionali e
relazionali.

E' un percorso
interattivo, esperienziale,
divertente, fatto di
giochi e di scoperte sul
campo ed ha immediata
applicabilità nella
propria vita e nel proprio
lavoro.

chi?

dove?

quanto?

Bless
~~You!~~

Dr. Nicola Riva:

- avvocato con Doctorate in Psychology;
- co-direttore dell'Istituto Italiano di Neuro-Semantica;
- Trainer di Programmazione NeuroLinguistica e Neuro-Semantica (International Society of Neuro Semantics - Usa) e Meta-Coach;
- Docente per Il Sole 24 ORE (Formazione24Ore) di corsi di negoziazione e comunicazione.

Dozza (BO)

17 novembre 2018 (h. 10:00 - h. 18:00)

Importo: € 221,31 + iva (270,00 €)

- **€ 146,72 + iva (179,00 €)** per i possessori della membership card con saldo entro il 15 ottobre 2018.
- Ulteriore promozione per chi si iscrive al corso di **“Negoziazione Facile”** del giorno seguente!
- Membership card annuale Bless You! € 25

Per maggiori informazioni ed iscrizioni:

☎ **377 1184138**

✉ **education@blessyou.me**

www.blessyou.me

