



# AGOWORKOUT

## le nostre proposte formative per

### aziende

Quando diciamo “Organizziamo eventi” intendiamo “eventi formativi”.

Un evento è formativo nella sostanza se lo è intenzionalmente già nella creazione. Ogni evento può essere formativo come ogni incontro può essere educativo. Ma per fare il formatore e l’educatore serve l’intenzionalità. È questa che fonda la preparazione del formatore, la sua professionalità, il suo impegno lavorativo.

Eventi formativi, dunque. Eventi che noi chiamiamo **WORKOUT**.

### **Sono workout perché allenamenti.**

Perché la formazione a volte è novità, a volte è recupero della propria identità, ma in entrambi i casi si tratta di un lavorare su se stessi. Perché la formazione non è la gara: è solo l’allenamento. Ma senza allenamento si può vincere una gara?

### **Sono workout perché “lavori fuori”.**

Nel nostro decalogo della formazione al punto 4 diciamo: *La formazione è sempre un tempo festivo perché è diverso dalla quotidianità, ma ha senso solo se nasce come esigenza dal tempo feriale e se fa tornare al tempo feriale più ricchi di prima. In competenze, in consapevolezza, in relazioni, in conoscenze.*

Quind, anche se svolto nell’azienda stessa, l’evento è un tempo speciale, un lavoro fuori dagli schemi, per rivedere bene gli schemi di lavoro. In tutti i sensi. Sia nel senso di comprenderli meglio, sia nel senso di modificarli alla luce di nuovi dati.

Dai workout nascono poi i **workin progetto** e i **workin percorso**.

I **workin progetto** sono momenti in cui accompagnamo l’azienda ad affrontare un momento importante (una svolta decisiva nella riappropriazione dell’identità, un’evoluzione di settore, un accorpamento, ecc.) rivedendo le prassi e il proprio modello di gestione.

I **workin percorso** sono itinerari di più giornate formative, modellando le varie tappe alle sue specifiche esigenze. Per esempio, un’azienda può iniziare una formazione dei suoi agenti commerciali con il workout “Si va in scena!” e poi inserire alcune giornate sullo stesso tema, ma formulate sulle proprie esigenze.

Di seguito, trovate i cinque workout riservati alle aziende. Un menù semplice e diretto. Una sorta di “aperitivo formativo” non solo per stuzzicare l’appetito ma per confermare l’idea che le formazioni più importanti nascono insieme, nella co-progettazione.

### **AGO**

di Luigi Cotichella

[www.agoformazione.it](http://www.agoformazione.it) - [info@agoformazione.it](mailto:info@agoformazione.it) - [agoformazione@pec.it](mailto:agoformazione@pec.it)

v. G. Barbera 27 - 10135 TORINO  
PI 11927360013 - CF CTCLGU73D30L2190

# SI VA IN SCENA

**Quando la vendita è uno spettacolo!**



*Una full immersion nel campo teatrale con cui la vendita ha molto in comune, persino l'etica!*

*Un palco da allestire dove ogni competenza è una dimensione della vendita: dalla propria comunicazione vincente alla relazione efficace con il cliente.*

È una giornata di formazione per rivedere le dinamiche del venditore del XXI secolo (con tutti i pro e i contro) attraverso la metafora del teatro e delle sue componenti.

Abbiamo scelto il **teatro di varietà** per evitare l'idea che sia necessaria un'impostazione attoriale. Parleremo di interazione, di gestione delle parole, della voce e della propria fisicità. Tutte dimensioni fondamentali per un venditore.

Miglioreremo le nostre vendite... in tre atti:

**1) IL PALCO**, ovvero l'ingresso nella trattativa di vendita.

È la zona del public speaking e anche dell'ascolto reattivo, perché il teatro di varietà chiede sempre l'interazione con il pubblico. Ritroveremo tracce di PNL, roomworking e di comunicazione efficace.

**2) LA STORIA**, ovvero la conoscenza di che cosa vendiamo.

È la zona dell'identità del prodotto e dell'azienda. Ma anche del cliente. Perché non è la stessa cosa rappresentare Shakespeare o Molière, come non è la stessa cosa rappresentare Shakespeare all'aperto o al chiuso.

**3) IL BACKSTAGE**, ovvero come ci prepariamo.

Lettura critica, messa in scena e prove sono per un attore la normalità. Quali sono le parole chiave per un venditore per prepararsi bene? E come si fa a rispondere alle urgenze lavorative di un venditore: gestione del tempo, gestione dell'incontro, recall, ecc.? Scopriamo un modo per vivere al meglio tutto questo.

*La formazione proposta è un mix di pratica (esercizi, giochi, simulazioni) e di teoria (della comunicazione, della rappresentazione...) per portare il venditore ad un esercizio di consapevolezza delle proprie forze, dei propri limiti e delle possibilità di miglioramento. In questo modo, il corso è sia di gruppo che personale e personalizzabile.*

---

**AGO**

di Luigi Cotichella

[www.agoformazione.it](http://www.agoformazione.it) - [info@agoformazione.it](mailto:info@agoformazione.it) - [agoformazione@pec.it](mailto:agoformazione@pec.it)

v. G. Barbera 27 - 10135 TORINO  
PI 11927360013 - CF CTCLGU73D30L2190

# INSIEME SI PUÒ

## *Come diventare un vero gruppo di lavoro*



*Lavorare insieme si può fare. Ma costa.*

*E allora perché farlo? Perché porta più lontano, perché rende più lungimiranti, perché nei momenti più difficili è la miglior ancora di salvataggio.*

*Un giorno vissuto insieme per rispondere, insieme, che... sì, insieme si può.*

Stare insieme, collaborare, portare avanti un progetto è un'arte. E proprio da 4 arti diverse impariamo i trucchi per vivere quest'arte, per metterne un po' da parte per i momenti difficili, sapendo metterne a parte anche gli altri.

### 1) Dalla Scrittura Creativa

#### **CHI SONO E CHI SIAMO**

Partendo dal proprio nome ci rifacciamo il vocabolario su parole chiave come colleghi - soci/società - datore di lavoro - salario - imprenditore - equipe - consiglio - amministratore - capo.

### 2) Dall'Arte Sociale

#### **IL MURO DEL PIANTALA e L'ALBERO DEI PROBLEMI FINITI**

Ogni gruppo, come ogni persona, affronta dei problemi. A volte sono problemi finti, ma comunque reali per chi li avverte. L'importante non è finire con i problemi, ma con i nostri atteggiamenti.

### 3) Dal gioco e dalla pittura

#### **IL GIOCO SPORCO vs IL METTERSI IN GIOCO**

Non aver paura di sporcarsi le mani per un lavoro più pulito. Combattere chi fa il gioco sporco di dividere, perché la differenza va sommata a quella altrui per moltiplicare l'efficacia.

### 4) Dal teatro e dalla poesia:

#### **CHE COMPAGNIA!**

La capacità di vedersi altro per scoprire un modo altro di stare assieme. La capacità di riuscire a portare avanti un soggetto, ognuno con la propria parte e rendere possibile quello che appare solo un'opzione.

*La formazione proposta è un mix di pratica (esercizi, giochi, simulazioni) e di teoria (delle relazioni sociali, della comunicazione...) per portare il venditore ad un esercizio di consapevolezza delle proprie forze, dei propri limiti e delle possibilità di miglioramento. In questo modo, il corso è sia di gruppo che personale e personalizzabile.*

**AGO**

di Luigi Cotichella

[www.agoformazione.it](http://www.agoformazione.it) - [info@agoformazione.it](mailto:info@agoformazione.it) - [agoformazione@pec.it](mailto:agoformazione@pec.it)

v. G. Barbera 27 - 10135 TORINO  
PI 11927360013 - CF CTCLGU73D30L2190

# LA LEADERSHIP

**È un gioco da ragazzi!**



*E se fosse davvero un gioco da ragazzi?  
Allora perché appare così difficile?  
Occorre reagire perché in gioco c'è molto.  
Occorre rimettersi in gioco in tutti i sensi!  
Una giornata full immersion in cui riscoprire la  
leadership partendo da noi.*

La leadership non è qualcosa riservato solo... ai leader! Perché tutti abbiamo un lavoro, una vita da guidare e che non possiamo delegare ad altri. Si tratta di diventare consapevoli delle proprie capacità, mansioni e ruoli.

Lo faremo in una giornata, aiutati da alcuni giochi perché il gioco è un tempo altro che ci permette di trasmettere messaggi importanti in modo leggero e accattivante. Tuttavia, non è solo una tecnica. Il gioco rivela le relazioni, scopre il valore delle regole e i loro limiti, crea ambienti di simulazione dove provare la vita, fa scoprire nuovi punti di vista.

Inoltre, fa parte di una triade che è alla base di ogni agire umano: gioco-teatro-rito. Perché la leadership è andare in scena con un ruolo, creare riti di squadra, giocare la partita del lavoro con un obiettivo preciso.

Quattro passi che dettano il tempo della giornata e che danno il titolo ai contenuti.

## **1. IL LEADER COINVOLGE GLI ALTRI PER VINCERE INSIEME!**

Prima di dare ogni risposta è meglio creare consenso su ogni questione.

## **2. IL LEADER NON CONOSCE SOLO IL CARATTERE MA LA STORIA**

La conoscenza non è solo statica e nozionistica, ma esistenziale ed evolutiva.

## **3. IL LEADER È IL PRIMO A CAMBIARE**

Su di me posso sempre decidere, senza aspettare all'infinito.

## **4. FINE... MA NON "LA", BENSÌ "IL"**

Dove il fine è trasformare. La conoscenza in **alleanza**, la memoria storica in nuova cronaca, le possibilità in piccoli passi concreti.

*La formazione proposta è un mix di pratica (esercizi, giochi, simulazioni) e di teoria (delle relazioni sociali, della comunicazione, dell'autoformazione...) per portare le persone ad un esercizio di consapevolezza delle proprie forze, dei propri limiti e delle possibilità di miglioramento. In questo modo, il corso è sia di gruppo che personale e personalizzabile.*

**AGO**

di Luigi Cotichella

[www.agoformazione.it](http://www.agoformazione.it) - [info@agoformazione.it](mailto:info@agoformazione.it) - [agoformazione@pec.it](mailto:agoformazione@pec.it)

v. G. Barbera 27 - 10135 TORINO  
PI 11927360013 - CF CTCLGU73D30L2190

# IMPROVVISAMENTI

## *Il teatro per gestire le urgenze nel lavoro*



*Saper comunicare  
...quando tutti sono in tilt.  
Saper trovare le parole  
...quando tutti hanno perso la testa!  
Riuscire a fare una strategia  
...quando tutto è stravolto.*

Dal cliente arrabbiato per la merce difettosa al collega che chiede un cambio o ti molla un'urgenza, fino al problema dell'ultimo minuto. Gli imprevisti sono tanti e la loro presenza è la cosa più prevedibile che ci sia!

Si chiamano imprevisti perché non prevedibili, ma qualcosa possiamo farlo: una buona progettazione, una struttura flessibile e poi un vero lavoro su di noi per imparare a improvvisare.

Sapendo, dal teatro stesso, che niente è più preparato dell'improvvisazione stessa!

La giornata full immersion attraverso le tecniche teatrali toccherà vari punti:

### **1. NON ME L'ASPETTAVO!**

*Quando succede qualcosa che ti crea panico, ma poi ti ricordi che la storia è più importante del copione!*

L'improvvisazione - La salvezza dei ruoli - le tecniche folli.

### **2. HAI INVERTITO LE BATTUTE!**

*Per non dire ciò che non va detto; per rispondere a quello che non andava detto.*

La cura del personaggio e la gestione dello stress - i ruoli come salvezza - il gioco di squadra.

### **3. SCENA MUTA**

*Quando non sai che cosa dire e non vuoi dire "supercalifragilistichespicalidoso".*

Il testo - PNL o non PNL? Qual è il problema? - Come il corpo aiuta la voce

### **4. IL LIETO FINE**

*La questione non è di parole, ma di sostanza che stupisce (non... stupefacente).*

Il problem solving - Che legge, il decreto legge! - Fine e finale.

*La formazione proposta è un mix di pratica (esercizi, giochi, simulazioni) e di teoria (teatrale, comunicazione, problem solving...) per portare le persone ad un esercizio di consapevolezza delle proprie forze, dei propri limiti e delle possibilità di miglioramento.*

*In questo modo, il corso è sia di gruppo che personale e personalizzabile.*

**AGO**

di Luigi Cotichella

[www.agoformazione.it](http://www.agoformazione.it) - [info@agoformazione.it](mailto:info@agoformazione.it) - [agoformazione@pec.it](mailto:agoformazione@pec.it)

v. G. Barbera 27 - 10135 TORINO  
PI 11927360013 - CF CTCLGU73D30L2190

# IDENTICHÉ?

**Per far ripartire il lavoro dalla propria identità**



*Un autentico identikit per ridare vigore al nostro lavoro ripartendo dall'identità personale, relazionale e soprattutto aziendale.*

*Un percorso per lavorare insieme motivati dall'identità della nostra azienda, sapendo che le nostre identità la fanno brillare di più.*

Il packaging marketing ci ha spiegato che l'identità dell'azienda investe non solo l'immagine coordinata ma anche la sostanza stessa del prodotto aziendale.

Il marketing contemporaneo ci ha mostrato che le aziende possono anche morire se non si considera l'umano nel mondo del lavoro.

La motivazione formativa ci ha convinto che una persona che non sta bene difficilmente darà il meglio di sé al lavoro.

Identità aziendale, identità relazionale, identità personale. Tre mondi interconnessi che possono diventare l'arma vincente. E si parte proprio dall'azienda. Perché è lei che crea i contesti delle nostre relazioni, è lei che possiamo rendere migliore con il nostro apporto. E questo fa stare incredibilmente meglio anche a noi.

Un percorso che è un vero e proprio identi-kit di tre relazioni fondamentali di cui bisogna riscoprire gli indizi per viverle al meglio.

- **L'IDENTITÀ AZIENDALE**

Vision e mission - brand e logo - memoria e futuro. Tre binari da (ri)vivere e (ri)attualizzare, per essere grandi anche oggi.

- **L'IDENTITÀ RELAZIONALE**

Come vivere tra colleghi, cercando di ottenere un bene comune e un bene per ciascuno. L'approccio cooperativo e l'approccio competitivo.

- **L'IDENTITÀ PERSONALE**

Motivazione personale e dignità del lavoro, perché possiamo essere anche l'ultimo ingranaggio ma ciò non toglie che il nostro apporto sia fondamentale all'azienda. Come diventare "venditori" del marchio anche se siamo operativi o amministrativi.

*La formazione proposta è un mix di pratica (esercizi, giochi, simulazioni) e di teoria (marketing, dinamiche di gruppo, branding, storytelling, ecc.) per portare le persone ad un esercizio di consapevolezza delle proprie forze, dei propri limiti e delle possibilità di miglioramento.*

*In questo modo, il corso è sia di gruppo che personale e personalizzabile.*

**AGO**

di Luigi Cotichella

[www.agoformazione.it](http://www.agoformazione.it) - [info@agoformazione.it](mailto:info@agoformazione.it) - [agoformazione@pec.it](mailto:agoformazione@pec.it)

v. G. Barbera 27 - 10135 TORINO  
PI 11927360013 - CF CTCLGU73D30L2190