

Ottieni il meglio da qualsiasi conversazione grazie alla Programmazione Neuro-Linguistica (PNL)

Dott.ssa Katia Rossi - Agronoma- Business Coach
Fondatrice di «In-Mungitura Project»



Katia Rossi
Life&Business Coach

**WORKSHOP**

DAL CAMPO ALLA TAVOLA

SALUTE, EFFICIENZA E COMUNICAZIONE

 **Mercoledì 5 Novembre**
Dalle ore: 17:30 alle 19:30

 **Sede ANAFIBJ**
Cremona, via Bergamo, 292





Luigi Forte
Imprenditore agricolo e comunicatore



Corrado Zilocchi
Allevatore e Responsabile Valutazioni Morfologiche e Maestre ANAFIBJ



Katia Rossi
Dott.ssa Agronoma e Formatrice



Daniele Di Federico
Medico Veterinario esperto di Digital Marketing

17:30 - 17:45: Introduzione e saluti
17:45 - 18:05: Valorizzare il settore agro-zootecnico attraverso un Marketing Efficace: ecco come fare!
18:05 - 18:25: Ottieni il meglio da qualsiasi conversazione grazie alla programmazione neurolinguistica!
18:25 - 18:40: Di cosa abbiamo bisogno per avere una bovina che eccelle?
18:40 - 18:55: Garantire salute, efficienza produttiva attraverso una scelta e valorizzazione dei foraggi consapevole
19:00 - 19:30: Q&A e conclusione

Perché parlare di foraggi e comunicazione?

Tutto nasce dalla materia prima: la scelta, la gestione e la valorizzazione dei foraggi sono il primo passo per garantire salute, efficienza produttiva e qualità.

Il percorso prosegue grazie alle mani esperte di contadini, allevatori e trasformatori, che ogni giorno custodiscono saperi e tradizioni.

Per poi venire valorizzata grazie ad una comunicazione efficace. Senza quest'ultima, l'impegno rischia di restare invisibile o, peggio, distorto da narrazioni altrui.

Partecipa al workshop e scopri come valorizzare al meglio il tuo ruolo nella filiera agrozootecnica.

A seguire buffet offerto da  **AGRICOLE FORTE**

REGISTRATI ADESSO
www.anafi.it

Chi sono

- **Agronoma Libera Professionista**
- **Centinaia** di aziende aiutate
Consulenza e formazione
(Qualità del latte e gestione dei vitelli)
- **Business Coach Certificata**
(Socio **AICP**)
- **PNL Master**



Chi sono

- **Perche il Coaching e la Comunicazione efficace (PNL)?**



La mia convinzione:
«il miglior tecnico/consulente
riesce a farsi ascoltare e porre
gli altri in azione»



Chi è e cosa fa il Business Coach



Obiettivi

Professionalità

Affianca il Cliente per
esaminare la **situazione
attuale**, definire **obiettivi** e
elaborare un **piano d'azione
efficace**.



Ambiti

- sviluppo di capacità individuali
- aumento delle vendite
- **miglioramento della
comunicazione aziendale**
- ottimizzazione di processi
operativi ecc.
- Migliorare il **benessere
dell'ambiente lavorativo**
- **Facilitazione del cambiamento**



COME?

STRUMENTI DI BUSINESS COACH
PNL
TEAM COACHING
TEAM BUILDING



Obiettivo:



Come creare una connessione con l'altro che genera fiducia, collaborazione e risultati concreti attraverso la PNL.



Perché?



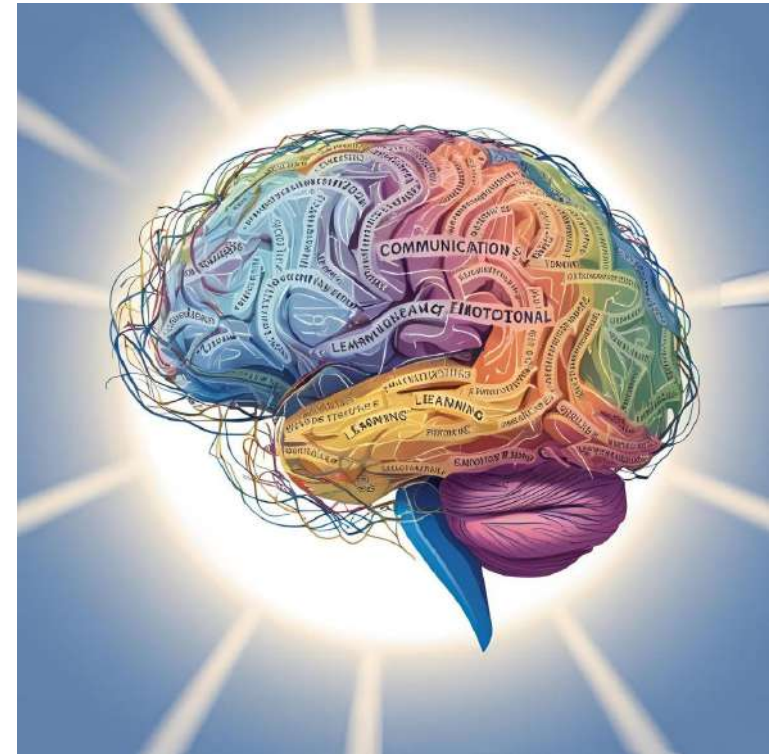
«La qualità delle relazioni determina la qualità dei risultati-Stephen Covey».



Argomenti:

- **I due presupposti fondamentali della comunicazione efficace (PNL)**
- **I 3 Pilastri della comunicazione efficace (Obiettivo, Calibrazione e Rapport)**

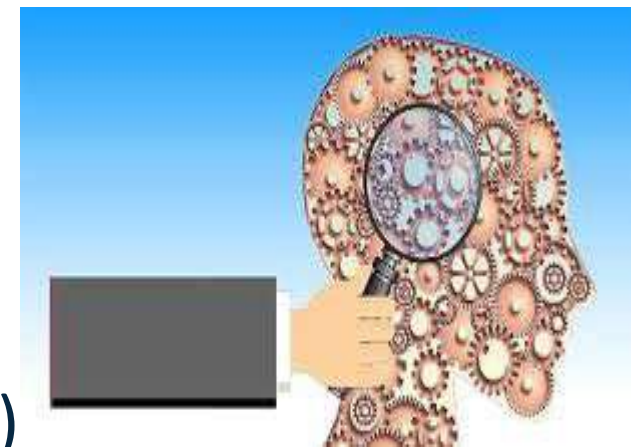
Programmazione Neuro-Linguistica



Che cos'è?

Lo studia:

- Come gli esseri umani percepiscono la “**realtà**” (VAK)
- Come **organizzano** queste informazioni.
- Come da qui si **origina** il **comportamento**.



I 2 presupposti fondamentali della PNL

- La Mappa non è il territorio
- Non si può non comunicare

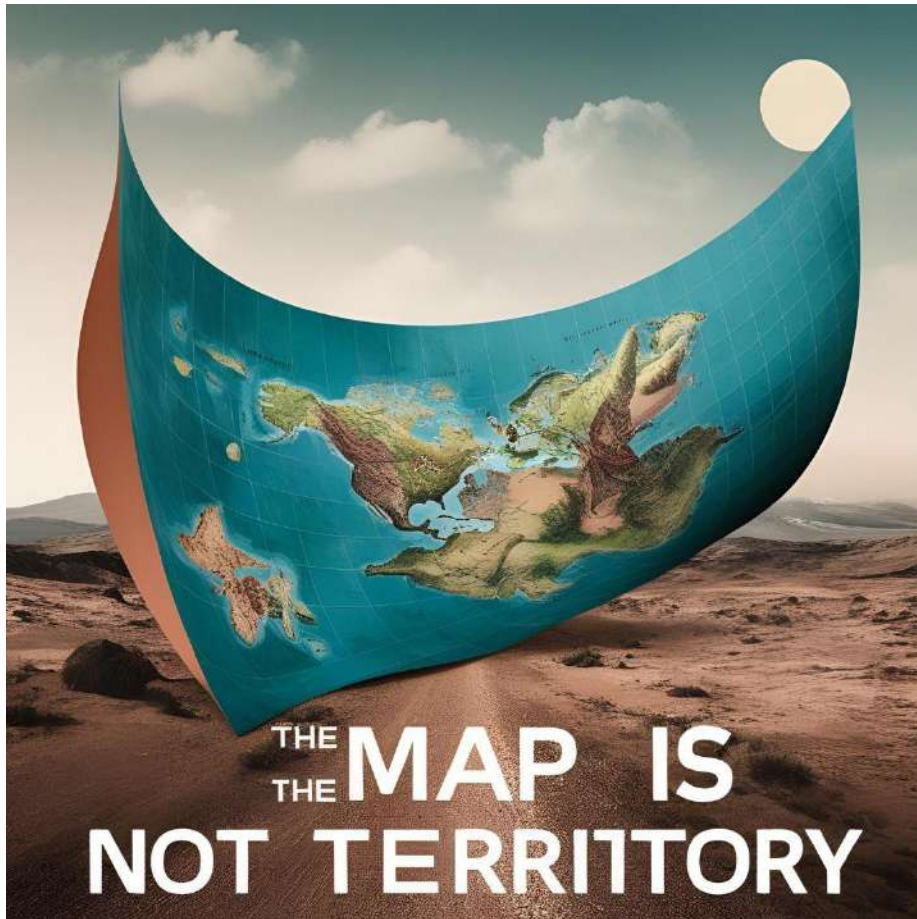
La mappa non è il territorio



Ogni allevatore e consumatore
ha una propria
«mappa» del mondo!

I presupposti della PNL

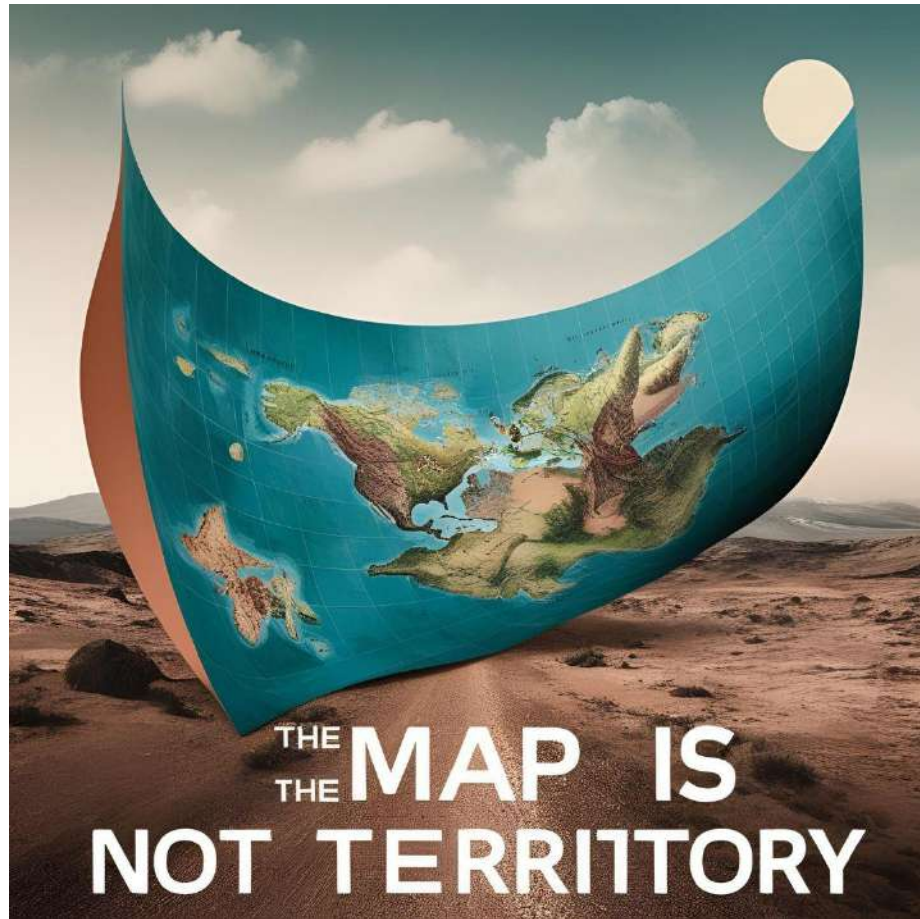
La mappa non è il territorio



ciascuno di noi **non vive la realtà com'è, ma come la percepisce.**

I presupposti della PNL

La mappa non è il territorio



Da cosa è influenzata la nostra «visione» (mappa)?

Cosa implica conoscere questo presupposto?



Cosa implica conoscere questo presupposto?

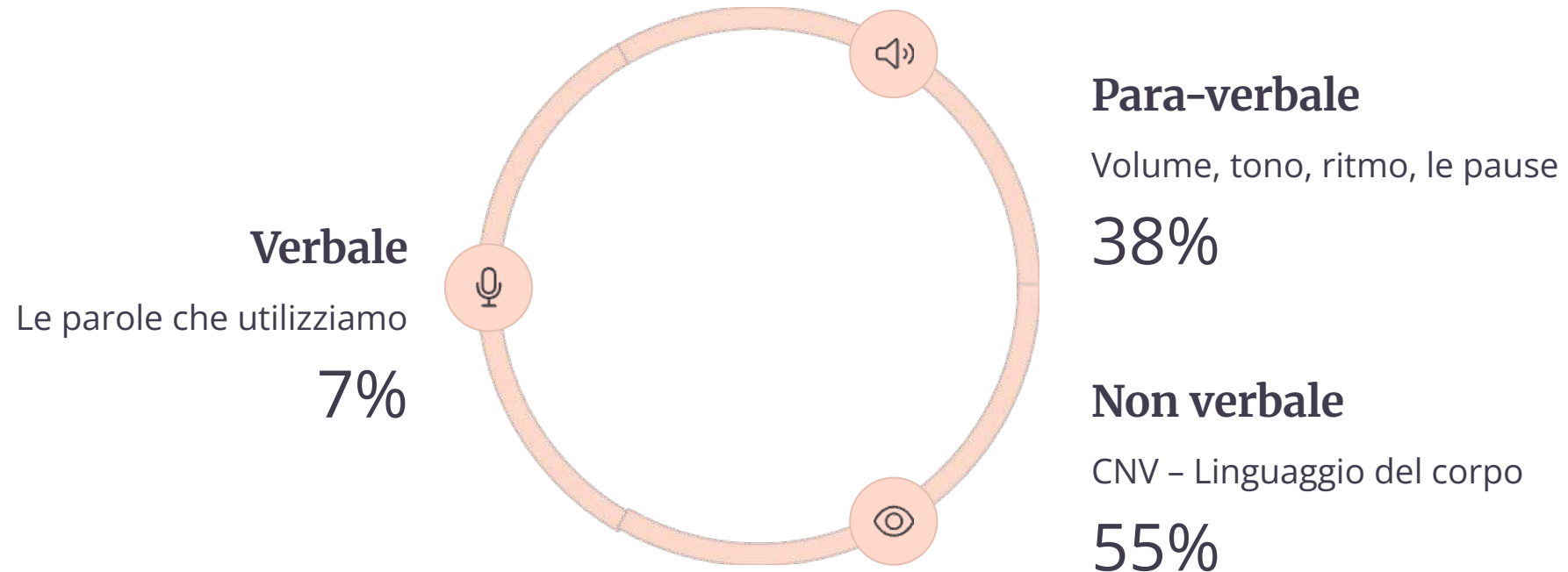
- 1) Libertà dal **giudizio** e dalle **convinzioni limitanti**
- 2) praticare **l'Ascolto Attivo** per adattare la tua comunicazione

Non si può non comunicare- Paul Watzlawick

Il silenzio comunica più delle parole!

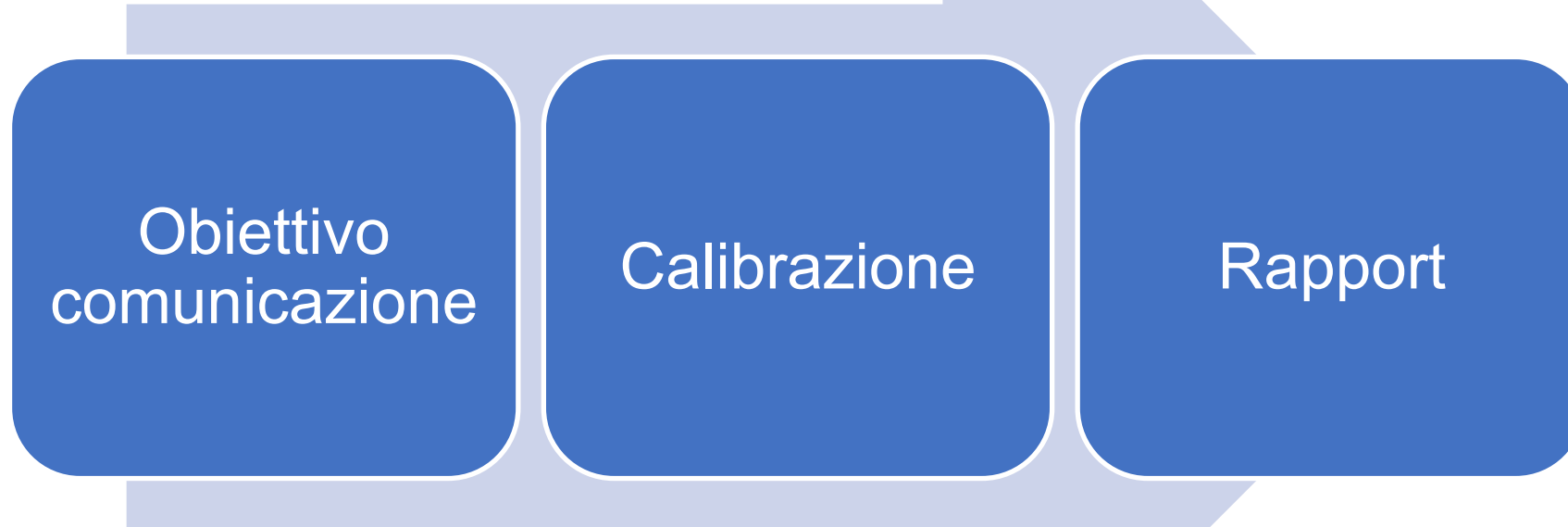
I 3 livelli di comunicazione

Albert Mehrabian



*“il significato della comunicazione
è la risposta che ottieni”.*

3 Pilastri fondamentali della Comunicazione

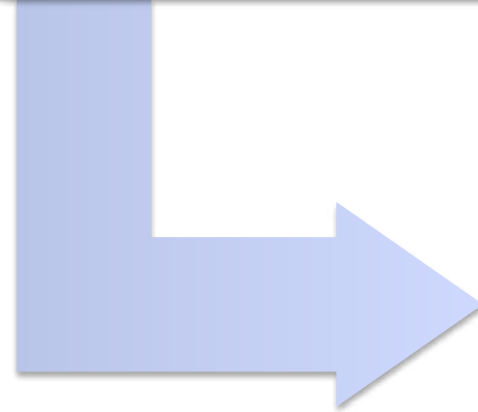


Fasi fondamentali

3 Pilastri fondamentali della Comunicazione

Errore comune è pensare che la comunicazione sia l'informazione

Informazione



Risultato

Che benefici ha il tuo prodotto per l'altro?

3 Pilastri fondamentali della Comunicazione

**Quando la
comunicazione
e si può
definire
efficace?**



3 Pilastri fondamentali della Comunicazione

**Come
facciamo a
capire che
abbiamo avuto
una
comunicazione
efficace?**



Non ci sono stati?
cosa puoi fare di più/diverso?

Definire l'obiettivo della comunicazione:

- Cosa vuoi che **percepisca** il tuo interlocutore?
- Quali **comportamenti/azioni** vuoi osservare in seguito alla tua comunicazione?
- Come puoi comunicare nel **suo linguaggio**?

3 Pilastri fondamentali della Comunicazione



3 PILASTRI DELLA COMUNICAZIONE:

2. CALIBRAZIONE

Essa è la capacità di osservare e interpretare i segnali verbali e non verbali dell'interlocutore per adattare il proprio discorso e ottenere una comunicazione



3 PILASTRI DELLA COMUNICAZIONE:

2. CALIBRAZIONE



- **Ascolto Attivo** (assolvere ad uno dei bisogni degli uomini: bisogno di importanza)
- **ASSENZA DI GIUDIZIO**
- **Comprendere le emozioni** (Intelligenza Emotiva-Daniel Goleman, 1997)

3 PILASTRI DELLA COMUNICAZIONE:

2. CALIBRAZIONE

in pratica:

- 1. Osservazione attenta del linguaggio (non verbale, para- v, parole)**
 - Come l'interlocutore **reagisce**
 - Cosa genera maggiore **attenzione**
 - Quali argomenti creano **resistenza o apertura**

3 PILASTRI DELLA COMUNICAZIONE:

2. CALIBRAZIONE

Adattamento del messaggio

- **Modulare il linguaggio** in base all'interlocutore
- Utilizzare **esempi pratici** per concetti complessi (analogie)



3 PILASTRI DELLA COMUNICAZIONE:

3. RAPPORT

FIDUCIA



Comunicazione efficace per ottenere i risultati desiderati

3 PILASTRI DELLA COMUNICAZIONE:

3. RAPPORT



Comunicazione efficace per ottenere i risultati desiderati

3 PILASTRI DELLA COMUNICAZIONE:

3. RAPPORT

- usare un **linguaggio simile** a quello dell'altro,
- rispettare i suoi **tempi**,
- **ascoltare** più che parlare,
- riconoscere il suo **punto di vista**.

Comunicazione efficace per ottenere i risultati desiderati

3 PILASTRI DELLA COMUNICAZIONE:

3. RAPPORT

Domanda Utile:

- Cosa hai bisogno di **vedere, ascoltare o provare** per sapere che hai raggiunto un buon livello di rapport?

Comunicazione efficace per ottenere i risultati desiderati

Take home message:

1. Ricordare sempre che **ogni** interlocutore ha una propria "mappa"
2. Calibrare continuamente la comunicazione
3. Investire tempo nella costruzione del rapporto
4. Mantenere un approccio flessibile e rispettoso



Comunicazione efficace per ottenere i risultati desiderati

Domanda.....

Se doveste spiegare il vostro lavoro
in **una frase** che arrivi al **cuore** del
consumatore, cosa direste?



Grazie per aver investito il tuo tempo con noi!

Grazie della tua attenzione e
di portare il tuo prodotto sulle
nostre Tavole!

Seguimi su
In_Mungitura

