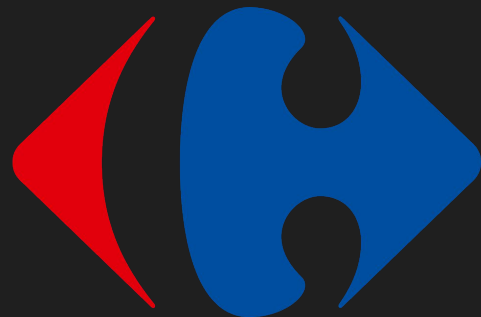


LEADER CHE GUIDANO AL CAMBIAMENTO



DAVIDE PACCASSONI
MENTAL COACH

MENTAL COACH
DAVIDE PACCASSONI



Carrefour
Carrefour

“Perchè farsi guidare da te?”



DAVIDE PACCASSONI
MENTAL COACH

LE 4 REGOLE UNIVERSALI DEL SUCCESSO

INTENZIONE

L'intenzione da una percezione - **PERCHÉ**

ATTENZIONE

Concentrazione e Presenza - **PUBBLICO**

FORMAZIONE

Preparazione - **SE STESSI**

TRASFORMAZIONE

Questo è il tuo **SCOPO** Universale - **RISULTATI**

PRIMA DI INIZIARE



DAVIDE PACCASSONI
MENTAL COACH

*Qual è quella cosa in cui **credi** fortemente e
che ti porterà a realizzare ciò che vuoi
realizzare?*

Tutte le convinzioni generano delle conseguenze

**“I RISULTATI negativi che otterremo non devono
incidere sulle NOSTRE CONVINZIONI ma sulle
nostre STRATEGIE”.**

PRIMA DI INIZIARE

**LA LEADERSHIP È
AVERE UNA VISIONE!**



DAVIDE PACCASSONI
MENTAL COACH

PRIMA DI INIZIARE

COMODO SULLA TUA SEDIA

Chiudi gli occhi



Cos'è successo?

STRUMENTO CHE FA LA DIFFERENZA

COMUNICAZIONE

“Mettere in comune”

GESTIRE LA COMUNICAZIONE INTERNA

GESTIRE LA COMUNICAZIONE ESTERNA

Un Leader non ha le risorse, le TROVA!



DAVIDE PACCASSONI
MENTAL COACH

LEADER CHE GUIDANO AL CAMBIAMENTO

“Perchè farsi guidare da te?”



DAVIDE PACCASSONI
MENTAL COACH

Sei capace

Sei autorevole

Di cosa hai bisogno?

LE 6 DELLA NEGOZIAZIONE



DAVIDE PACCASSONI
MENTAL COACH

PREPARAZIONE

Prepararsi significa aumentare le proprie competenze in campo “negoziatore”, andare in “anticipo” sul lavoro da fare ed oltre ad aumentare e sviluppare nuove competenze una delle tecniche che ci permettono di “anticipare” la negoziazione è sicuramente la **VISUALIZZAZIONE**, un modo per allenare la mente a leggere le dinamiche della trattativa, le eventuali obiezioni, aumentare la velocità di risposta ed avere sempre la migliore soluzione che vada bene ad entrambi.

PIANIFICAZIONE

Pianificare significa elaborare una strategia di negoziazione facendo leva anche sui punti deboli ed i punti di forza, di noi stessi (per migliorarci), del nostro interlocutore, del nostro prodotto o servizio.

PSICOLOGIA

Di certo la negoziazione è un'attività che richiede molta attenzione riguardo la psicologia, migliorare se stessi gestendo le proprie emozioni è fondamentale, se non le controlli tu saranno loro a controllare te, imparare a creare empatia con la persona con cui stai parlando. Ascoltare più che parlare: il rapporto deve essere 80% ascolto e 20% dialogo.

LE 6 DELLA NEGOZIAZIONE



DAVIDE PACCASSONI
MENTAL COACH

PRATICA

Come allenarsi alla negoziazione? Facendo tanta pratica, davanti ad un pubblico, davanti allo specchio, con la visualizzazione, con gli amici, in famiglia, insomma ogni momento è buono per allenarsi alla negoziazione.

PAZIENZA

Non avere fretta, sii paziente e cerca di capire i suoi bisogni, vai alla scoperta di ciò che desidera e dei vantaggi che ne trarrà, gestisci le obiezioni, supera gli ostacoli, utilizza la giusta argomentazione e abbi pazienza di chiudere la trattativa come è giusto che sia, 50% e 50%

PERSISTENZA

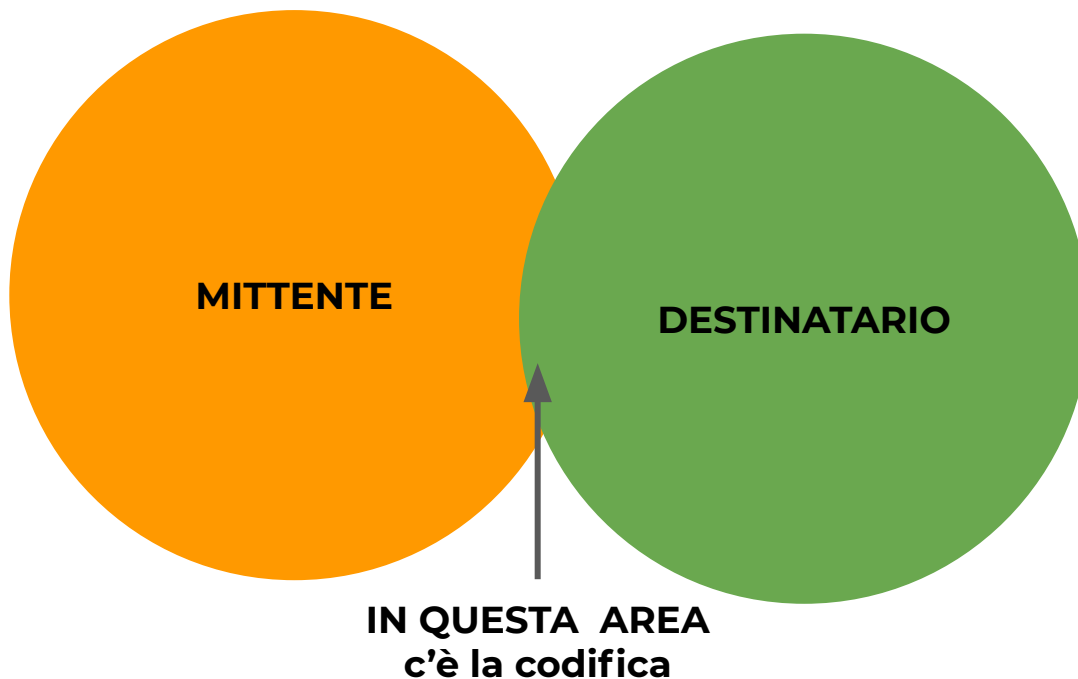
Se non va, riprova, ritenta, capisci dove migliorare, cosa non è andato e cosa invece ti ha aiutato nella negoziazione, sviluppa nuove strade, nuove tecniche, nuovi modi di argomentare, arricchisci il tuo vocabolario e ritenta. Persistenza con Pazienza.

LA COMUNICAZIONE EFFICACE



DAVIDE PACCASSONI
MENTAL COACH

La comunicazione efficace è un'abilità a 360°



COMUNICAZIONE EFFICACE



DAVIDE PACCASSONI
MENTAL COACH



ESERCIZIO

1

Per questo esercizio di comunicazione efficace, muniamoci di carta e penna e buttiamo giù la nostra presentazione di noi stessi, di un progetto da condividere con il team (case history aziendale). Rileggiamo quanto abbiamo scritto e limiamo i punti noiosi, farraginosi o inutili al fine della trasmissione del messaggio che ci siamo prefissati. Continuiamo a rileggere e correggere finché la storia non sarà efficace. Attraverso questo primo esercizio prenderemo coscienza dei processi mentali che attiviamo nel momento dell'organizzazione di un discorso. Ripetendolo più volte, addestreremo la nostra capacità di produrre, di getto, un discorso lineare e focalizzato sull'obiettivo della comunicazione.

Registriamoci mentre ci produciamo nello storytelling come se fossimo davanti all'attenzione di una platea. Facendoci coraggio, risentiamoci attentamente. In questo modo potremo accorgerci di tanti piccoli-grandi difetti (dalla pronuncia alle pause troppo brevi o troppo lunghe) sui quali lavorare. - Discorso di 1 minuto e 30 secondi.

COME PREPARARE IL DISCORSO



DAVIDE PACCASSONI
MENTAL COACH

Come lo strutturi

- Apri con un **Gancio** che attiri e catturi
- Generare l'**Opportunità**
- Far presente degli **Ostacoli** che incontrerà
- Il **Viaggio** la tua storia
- La **Soluzione** che ho adottato
- Le **Fasi** del percorso
- I **Falsi miti** da sfatare
- Le **3 Azioni** da fare subito

COME PREPARARE IL DISCORSO



DAVIDE PACCASSONI
MENTAL COACH

Inserire sempre i **FATTORI CRITICI DI SUCCESSO**

- Cosa voglio farti credere (INTENZIONE)
- Cosa voglio farti fare (TRASFORMARE)
- Nella soluzione inserire:
 - Caratteristiche (Quantità)
 - Vantaggi (Qualità) - quindi....
 - Benefici (Qualità) - finalmente...
- **Sviluppare** coraggio (energia, voce, presenza)
- **Sviluppare** la struttura (preparazione)
- **Sviluppare** la rifinitura (le parole da utilizzare)

ESERCIZIO

2

Per questo esercizio riprendiamo sotto mano il testo scritto precedentemente ed iniziamo a comporre il nostro discorso come visto. Prendiamo tutto il tempo necessario per spostare, correggere, modulare ed arricchire il nostro discorso di presentazione.

LA VOCE



DAVIDE PACCASSONI
MENTAL COACH

VERBALE - PARAVERBALE - NON VERBALE

PARAVERBALE

TONO

VOLUME

RITMO

TIMBRO

ESPRESSIONE VOCALE

RITMO



DAVIDE PACCASSONI
MENTAL COACH

PAUSE +

Ci fanno respirare, a dividere dei concetti, creare una suspense, trasmettere autorevolezza, sicurezza è forza.

TEMPO =

Per tenere viva l'attenzione, che sia lento, veloce o moderato

VARIAZIONE

RITMO



DAVIDE PACCASSONI
MENTAL COACH

LENTO

110 PAROLE AL MINUTO wpm (word per minute)

MODERATO

DA **110-130 PAROLE** AL MINUTO wpm (word per minute)

INCALZANTE

DA **130-180 PAROLE** AL MINUTO wpm (word per minute)

ESERCIZIO SULLA VARIAZIONE DEL TEMPO NEL PARLATO

Io non so se il silenzio di Charlie in questa sede sia giusto o sbagliato, non sono giudice né giurato, ma vi dico una cosa... quest'uomo non venderà mai nessuno per comprarsi un futuro, e questa, amici miei si chiama onestà, si chiama coraggio, e cioè quelle cose di cui un leader dovrebbe essere fatto. Io mi sono trovato spesso ad un bivio nella mia vita; io ho sempre saputo qual era la direzione giusta, senza incertezze sapevo qual era, ma non l'ho mai presa, mai.

E sapete perché? **(89 parole in 30 secondi - INCALZANTE)**

Era troppo duro imboccarla. Questo succede a Charlie: è giunto ad un bivio ed ha scelto una strada, ed è quella giusta: è una strada fatta di principi, che formano il carattere. Lasciatelo continuare nel suo viaggio. È una cosa di cui un giorno andrete fieri, molto fieri. **(48 parole in 30 secondi - LENTO)**

I 6 COLORI DELLA VOCE



DAVIDE PACCASSONI
MENTAL COACH

2 COLORI DA ELIMINARE

GRIGIO = del monotono

NERO = della rabbia

I 6 COLORI DELLA VOCE



DAVIDE PACCASSONI
MENTAL COACH

4 COLORI DA ALLENARE

VOCE GIALLA = la voce dello speaker, radiofonico, del coinvolgimento, del sorriso.

VOCE VERDE = la voce dell'empatia, del cuore, quando vogliamo dire qualcosa di importante, più bassa, più sospesa, per tranquillizzare.

VOCE BLU = la voce della determinazione, della testa, sicura, autorevole, autoritaria, voce alta.

VOCE ROSSA = la voce della passione, della pancia, per dare energia, per fare una call to action, della motivazione, un giocatore che esulta.

ESERCIZIO

3

Elenca i numeri da: **1 a 10** da **11 a 20** da **21 a 30** da **31 a 40**

Il linguaggio non verbale e paraverbale, sono ora protagonisti della comunicazione efficace. Per il nostro terzo esercizio di comunicazione efficace ci servirà nuovamente registrarsi. La famosa storia del primo esercizio sarà, ancora una volta, il nostro campo di prova. Dopo aver impostato la voce e i tempi di narrazione, concentriamoci su ciò che il nostro corpo sta comunicando. Ci accorgeremo che siamo soliti ripetere alcuni movimenti che ci fanno apparire goffi.

LE 3 FASI PERFETTE PER UNA CONVERSAZIONE EFFICACE



DAVIDE PACCASSONI
MENTAL COACH

RICALCO - ingaggia il Cervello Rettile

CREAZIONE PER UNA CORNICE DI UTILITÀ - Per suggestionare il Cervello limbico

DOMANDA DI METAMODELLO - Neocorteccia (che porta la persona a riflettere) quindi tende a dare delle risposte sensate

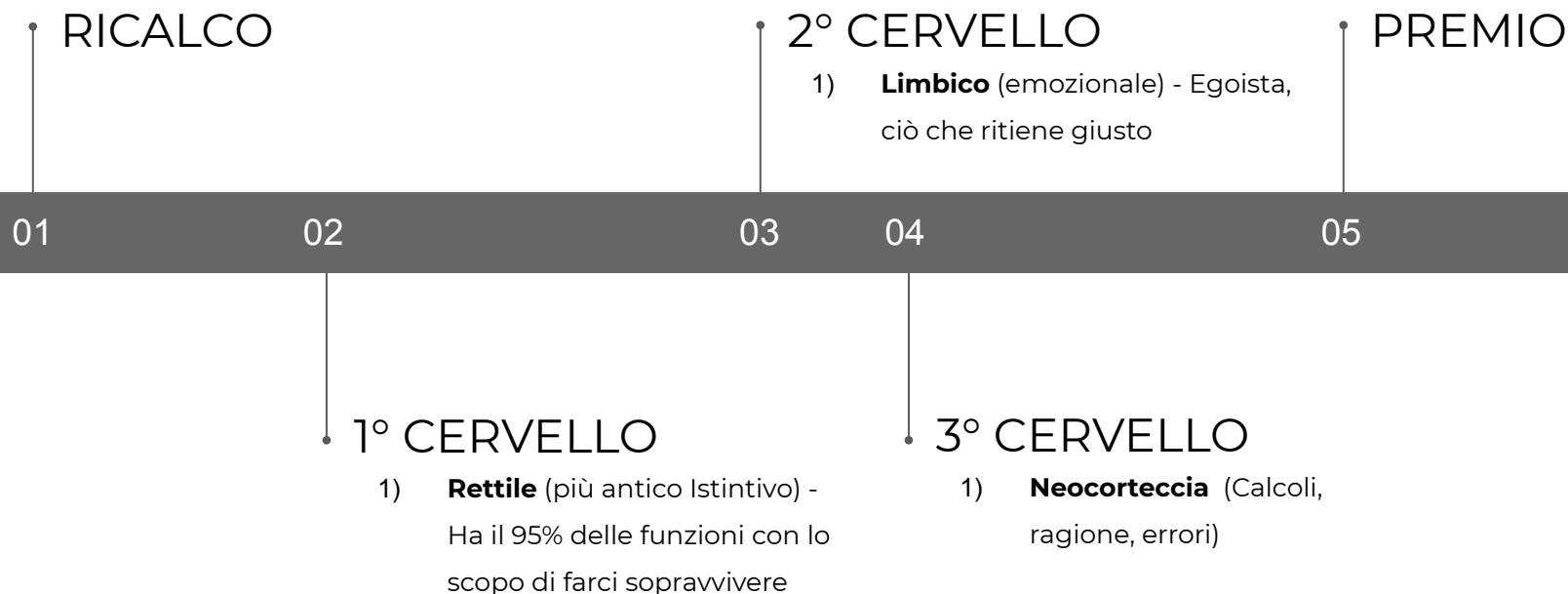
LE 3 FASI PERFETTE PER UNA CONVERSAZIONE EFFICACE



DAVIDE PACCASSONI
MENTAL COACH

GESTIRE UNA CONVERSAZIONE EFFICACE

La magia del Metamodello



ESEMPIO



DAVIDE PACCASSONI
MENTAL COACH

Contesto: Il tuo partner ti dice che è molto preoccupato per quello che sta succedendo, tu vuoi più informazioni per farlo riflettere e per farlo ragionare sul fatto che la sua preoccupazione può essere scomposta in molte domande:

Naturalmente, hai tutte le ragioni per essere preoccupato (**Ricalco**), mi piacerebbe darti una mano (**Limbico**), mi dici di preciso cosa ti preoccupa (**Neocorteccia**)?

ESEMPIO



DAVIDE PACCASSONI
MENTAL COACH

Contesto: un tuo collaboratore è giù di corda, le sue performance sono in calo e da la colpa al sistema e vuoi aiutarlo a pensare in maniera costruttiva;

“Non so che dirti la gente è distratta, non lavorano con serietà, tutti che pensano al prezzo, nessuno che vuole comprare, questo andamento ci spinge a chiudere e fare altro”:

La gente chi esattamente? nessuno chi esattamente?

Proprio nessuno? Tutti chi pensano al prezzo? (RICALCO:

Tutti tutti? Sempre sempre? Mai mai?)

COME AVERE SEMPRE RAGIONE



DAVIDE PACCASSONI
MENTAL COACH

AVVERSATIVE

Le *congiunzioni avversative* sono congiunzioni coordinative che hanno la funzione di legare due parole o due proposizioni che sono in qualche modo in contrasto

MA - PERÒ - TUTTAVIA - ANZI - INVECE -
PIUTTOSTO - EPPURE

E

PAROLE TOSSICHE



DAVIDE PACCASSONI
MENTAL COACH

NO

NON

NIENTE

SCUSA - DISTURBO - RUBARE - PROVARE

- **Scusi il disturbo non vorrei rubarle del tempo.**
- **E' un buon momento , può dedicarmi un minuto?**

A: Secondo me non è come dici

B: **No, non** hai capito, ora ti spiego

Capisco che sei in disaccordo E ora ti spiego la cosa in modo diverso.

A: Ma il suo prodotto costa tantissimo!

B: **No, non** è poi così caro

In effetti il nostro prodotto è costoso MA è davvero speciale.

PAROLE MAGICHE



DAVIDE PACCASSONI
MENTAL COACH

VANTAGGIO / BENEFICIO

RISULTATO / MIGLIORATO

POTENTE / SPECIALE/TU

SÌ/SCOPERTA

MAGICO/REGALO

NOVITÀ/NUOVO

RISPARMIO/FACILE

Grazie alla nostra assistenza/prodotto/servizio i nostri clienti possono dormire sonni tranquilli perché noi ci prendiamo cura della conoscenza e dell'esperienza d'acquisto.

- Si installa e si utilizza con **facilità**
- Questo prodotto le permette di **risparmiare** tempo e denaro
- Questo prodotto ti/le da il **vantaggio** di un **risultato** immediato, ossia sicurezza, stabilità e assistenza garantita.
- Abbiamo **migliorato** il prodotto rendendo ancora **migliore** l'utilizzo ed il servizio di assistenza.

ESERCIZIO

4

Per concludere questo esercizio sulla comunicazione efficace, ora dobbiamo imparare che le parole hanno un peso, determinano la sottile differenza tra un risultato di qualità e uno negativo o un'obiezione.

Ora impariamo a gestire le obiezioni giocando un pò;

A coppie:

uno tiene per il mare l'altro per la montagna

uno tiene per la carne l'altro per il pesce

ecc..

PRIMA DI INIZIARE



DAVIDE PACCASSONI
MENTAL COACH

*Qual è quella cosa in cui **credi** fortemente e
che ti porterà a realizzare ciò che vuoi
realizzare?*

**“I RISULTATI negativi che otterremo non devono
incidere sulle NOSTRE CONVINZIONI ma sulle
nostre STRATEGIE”.**

LEADER CHE GUIDANO AL CAMBIAMENTO



DAVIDE PACCASSONI
MENTAL COACH



@davidepaccassoni_mentalcoach



www.linkedin.com/in/davide-paccassoni-85149958/



www.facebook.com/davidepaccassonimentalcoach



coach@davidepaccassoni.com

GRAZIE

<https://www.dpcoachinggroup.com/leader-che-guidano>