

**LE ASPETTATIVE**

tutto va come ti eri prefissato?

**LE RELAZIONI**

sono sempre come vorresti?

**TEMPO**

hai sempre il tempo di fare  
ciò che ti PIACE?

**AZIENDA**

sei sempre soddisfatto della tua?

**VITA**

sei sempre al timone della tua?

**DESIDERI**

vorresti qualcosa che stai inseguendo?



**CORSO**

**PERCORSO AZIENDA VINCENTE**

**4 GIORNATE**

CORSO SPECIFICO PER  
GRUPPI DA 4 - 8 PERSONE

**09.00-18.30 - € 3.200,00**

**Mercoledì 15 Gennaio 2020**

**MODULO A - SUPPORTER DI TE STESSO**

**TEMA 1 - dinamiche del pensiero**

**Mercoledì 29 Gennaio 2020**

**MODULO B - SUPPORTER DI TEAM**

**TEMA 2 - eliminazione delle carenze o paure**

**MASSIMO RISULTATO**

**MINIMO SFORZO**

**Mercoledì 12 Febbraio 2020**

**MODULO C - CONTROLLO DI GESTIONE**

**TEMA 3 - sostituzione delle credenze ostacolanti**

**Mercoledì 26 Febbraio 2020**

**MODULO D - BRAND EXPERIENCE**

**TEMA 4 - terapia del benessere della mente**

**FAI VINCERE  
LA TUA AZIENDA**

★

**RIPRENDITI  
IL TUO TEMPO**

**DOTT. PEROZENI FRANCESCO**

Via Delle Primule 17 Montorio 37141 Verona - T 347 980 47 66  
P.IVA 04488850233 - COD. FISC. PRZFNC67D04L7810

**SEGUICI SU FACEBOOK**



info@intimeschool.com  
www.intimeschool.com

**COACHING EVOLUTIVO – FORMAZIONE – CONSULENZA – SCUOLA FUORI DAGLI SCHEMI – FOR A BUSINESS SUCCESS**



**MODULO A – SUPPORTER DI TE STESSO** (mattino)

Modulo rivolto a individuare ciò che ha valore per la nostra interiorità, la nostra azienda e la nostra vita. Si prefigge di incentivare la padronanza di nuovi strumenti volti a ottimizzare il tempo che dedichiamo alle attività giornaliere, settimanali e mensili. Ci insegna a fissare obiettivi e a raggiungerli con massimo risultato e minor spreco al fine di ricavare maggior tempo per noi stessi.

**TEMA 1 – DINAMICHE DEL PENSIERO** (pomeriggio)

Esercitazione in location esterna volte a sperimentare la consapevolezza su tematiche quali la nascita dei nostri pensieri e su quali effetti essi abbiano sulla realtà che ci circonda. Il modulo si prefigge di sensibilizzare i partecipanti circa l'esistenza di matrici di pensiero che influenzano i nostri risultati e di come tali strutture condizionino l'energia a noi connessa e di cui disponiamo a seconda dello stato in cui vengono generate.

**MODULO B – SUPPORTER DI TEAM** (mattino)

Modulo per interiorizzare quanto da noi sperimentato nel modulo A. Comprende strumenti di padronanza quali l'attenzione e l'intenzione per ridurre la distanza e raggiungere gli obiettivi predefiniti. Verranno trattati temi tra cui individuare e valorizzare le risorse umane oltreché migliorare le relazioni all'interno del team.

**TEMA 2 – ELIMINAZIONE DELLE CARENZE O PAURE** (pomeriggio)

Esercitazione in condizioni ottimali per individuare, tramite le dinamiche del pensiero, quali siano le carenze personali e del team che fino ad oggi non sono state chiare e individuate, ma che possono essere un fattore frenante per le attività aziendali e per il flusso degli eventi positivi.



**MODULO C – CONTROLLO DI GESTIONE** (mattino)

Modulo volto a migliorare la comprensione dei valori esposti in bilancio, individuare le funzioni aziendali e i loro costi, comprendere le marginalità dei prodotti. Mira ad essere di ausilio non solo alla comprensione di ciò che gli indicatori aziendali possono rivelarci riguardo la conduzione dell'attività ma anche fornire strumenti per affrontare le opportunità di mercato con maggiore determinazione e sicurezza.

**TEMA 3 – INDIVIDUAZIONE E SOSTITUZIONE DELLE CREDENZE OSTACOLANTI** (pomeriggio)

Esercitazione in condizioni ottimali per apprendere a condurre l'indisciplinata attività mentale verso gli obiettivi prefissati oltreché sostituire le credenze derivanti da matrici di pensiero schematizzate nelle abitudini per rendere libera e percorribile la via verso la meta. Verranno illustrati i concetti di griglie di pensiero e matrici associative e come tali realtà tendano a ricondurci su vecchie strade e circoli viziosi. Tecniche di PSYCH-K® e di PER-K®.

**MODULO D – BRAND EXPERIENCE** (mattino)

Modulo che si prefigge di essere di ausilio per sintetizzare le abilità e le peculiarità di un team affiatato, fiducioso, consapevole dell'abbondanza delle risorse, intenzioni d'amore verso il prodotto, il servizio, il cliente (si avete letto bene di amore) in una esperienza attrattiva per quest'ultimo e il mercato. Il modulo si prefigge di sensibilizzare i partecipanti sull'importanza di una preventiva analisi di mercato per avere chiarezza sui vantaggi competitivi del brand del prodotto rispetto i competitor e quale sia il valore aggiunto che esso offre alla potenziale clientela.

**TEMA 4 – PERCORSO DEL BENESSERE DELLA MENTE** (pomeriggio)

Esercitazione in condizione ottimale nella quale si sperimenteranno le dinamiche del pensiero con cenni alla teoria della relatività e del tutto e riferimenti al Transurfing. Verranno date nozioni di base su come creare e allineare i nostri pensieri con la facoltà meno razionale e più intima quale l'Intelligenza Emotiva. Questa ci permette di fare emozionare noi stessi, il team e il mercato con pensieri etici, attrattivi e di rispetto per l'individuo. Il modulo prevede metodi e strumenti per raggiungere uno stato di rilassatezza dovuta a condizioni di pace, gioia e serenità nonché abbondanza, amore incondizionato e gratitudine. Stati che permettono la creazione di pensieri positivi per dare inizio a circoli virtuosi e giungere all'unisono a disporre di maggiori spazi emotivi e reali per noi stessi.

