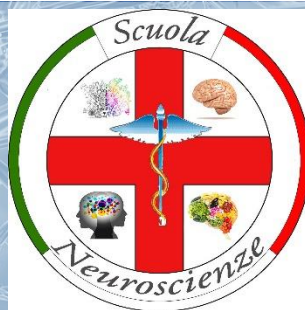




In collaborazione con
Ce.ri.fos, Centro di
Ricerca e Formazione,
accreditato MIUR
N° 60309MCF



Con il patrocinio
dell'Istituto San
Celestino®



SCUOLA DI NEUROSCIENZE®

LE NEUROSCIENZE® IN AMBITO MANAGERIALE

CORSO SINGOLO IN MODALITÀ LIVE – DATE IN AGGIORNAMENTO

L'ISCRIZIONE È OBBLIGATORIA

Compila il form su <https://formazione.cerebrosrl.it/academy>

L'obiettivo del corso è parlare di argomenti scientificamente riproducibili e con caratteristiche neuroscientifiche, in modo concreto e senza la necessità di possedere particolari capacità innate o conoscenze pregresse.

Le caratteristiche neuroscientifiche sono per lo più riproducibili se conosciute e hanno la caratteristica di rimanere immutabili, anche se conosciute.

Il percorso deve portare i partecipanti alla conoscenza delle proprie e delle altrui caratteristiche neuropsicologiche.

Il corso prevede 16 ore di formazione in due moduli didattici. Le lezioni si svolgeranno di sabato in modalità live.

AI PARTECIPANTI CHE COMPLETERANNO L'ISCRIZIONE AL CORSO SINGOLO VERRÀ RILASCIATO UN ATTESTATO DI PARTECIPAZIONE

• RESPONSABILE SCIENTIFICO •

Dott. Samorindo Peci - MD, PhD, Ce.ri.fos

• DOCENTI •

Dott. SAMORINDO PECI

Medico endocrinologo, esperto in Neuropsicologia, Direttore Sanitario Cerifos e Istituto San Celestino®

• COSTI •

Il costo del corso singolo "Le Neuroscienze® in ambito manageriale" è pari a 1.000,00 € + IVA

SCONTO DEL 20% PER ISCRIZIONI ENTRO IL 5 DICEMBRE 2021

IL CORSO PUÒ RIENTRARE NEL WELFARE AZIENDALE
SI VALUTANO FORME DI RATEIZZAZIONE

PER ISCRIZIONI: compila il form su <https://formazione.cerebrosrl.it/academy>

PER INFORMAZIONI: segreteria@cerebrostartup.it

Orari Segreteria: dal Lunedì al Venerdì, 9-13 e 14.30-16.30



2 MODULI DIDATTICI• **PROGRAMMA** •**1° MODULO – 8 ORE**

I modelli comunicativi

- Meccanismi di comunicazione verbale e non verbale, interazioni di aree specifiche nella comunicazione e varie tecniche esistenti per riconoscerle per schivarle o rimbalzarle

I segni che diventano comunicazione volontaria e involontaria

- I nostri sistemi neuronali utilizzano meccanismi di comunicazione, prestare attenzione a segni che anticipano i sintomi

I nervi cranici e il loro ruolo nella manifestazione della comunicazione

- Il modello comune della percezione attraverso i 5 sensi è errato: i sensi sono 12 e sono anche doppi: conoscerne l'esistenza e le loro capacità

Gli accessi conflittuali in ambito nervi cranici

- Come far accedere un conflitto per modificarlo o come non permetterne l'accesso; ognuno di noi ha accessi prediletti che consentono di apprendere meglio, ma possono essere anche pericolosi

Le comunicazioni manipolabili e quelle non manipolabili

- Il sistema neuronale è in grado di manipolare i sistemi di comunicazione comune come PNL e comunicazione assertiva

I comportamenti e le loro coperture

- I nostri comportamenti sono sempre il risultato di coperture neuronali, il sistema si protegge

2° MODULO – 8 ORE

Gli agganci attraverso i Neuroni Specchio

- Sapere cosa sono significa conoscere il nostro interlocutore al 90%

Sviluppo delle caratteristiche individuali

- Ogni Manager ha sviluppato conoscenze individuali chiamate doti: sono aree specifiche del cervello che possono essere capite e anche stimolate

Perché ci si ammala, come evitare i conflitti

- Come un minatore deve sapere che rischia di ammalarsi lavorando in miniera, così anche un medico o un operatore sanitario deve sapere quali sono i suoi rischi e prendere precauzioni che riducono il rischio

Tecniche di induzione e tecniche di azzeramento dello stress emozionale

- Tecniche applicabili a ridosso di situazione complesse, tecniche rapide e sicure, ma principalmente riproducibili, perché si basano su principi neuronali comuni all'essere umano

PER ISCRIZIONI: compila il form su <https://formazione.cerebrosrl.it/academy>

PER INFORMAZIONI: segreteria@cerebrostartup.it

Orari Segreteria: dal Lunedì al Venerdì, 9-13 e 14.30-16.30