



TrainingDesign

beyond

Alta Formazione e Innovazione

Dr. Riccardo Pistoia
In-Take Innovative Training Concept

Ricerca, analisi dello scenario, studio delle dinamiche comportamentali, Intelligenza Emotiva ritengo siano oggi processi indispensabili da applicare nelle strategie di Business Management per impattare con unicità, profondità ed efficacia.

Il ruolo centrale che le emozioni ricoprono nei processi decisionali costituisce l'assunto principale della cosiddetta "Economia Comportamentale"
A determinare le scelte d'acquisto non sono solo le nostre considerazioni razionali, bensì un potente insieme di desideri ed emozioni primarie, che il più delle volte si colloca a livello inconscio.

IN-TAKE nei suoi percorsi analizza, codifica e trasferisce i meccanismi che fanno leva sugli stati emotivi per orientare i comportamenti e strategie verso l'obiettivo desiderato.

Gli ambienti On-Line e Off-Line ci coinvolgono e ci orientano trasversalmente attraverso stimoli e impulsi che diventano azioni.

I percorsi TRAINING IN-TAKE di Neuro-Leadership e Neuro-Marketing hanno l'obiettivo di ridefinire e consolidare nuovi processi comportamentali e cognitivi mettendo al centro della scena il Valore UOMO



Professional Recognition's and Honors

Mi sono laureato Nel febbraio 2006 in Marketing e Finanza e successivamente specializzato in "Economia Comportamentale".

Nel 2009 ho approfondito dinamiche e strumenti con Master in Negoziazione Strategica e Programmazione Neuro Linguistica presso NLP Academy .

Dal 2003 a oggi ho seguito la realizzazione di progetti di Alta Formazione e Outdoor Training orientati al potenziamento e alla ridefinizione dei modelli comportamentali in progetti di comunicazione Cross-Media e Leadership per McDonald, Telecomitalia Vodafone, Zucchetti spa, Whirlpool, Daikin, Audi, BMW, Ferrari, Hilton, Sheraton...

Dal 2017 sono Docente al Corso di Alta Specializzazione in Neuro-Leadership e Neuro-Marketing presso l' Università di Salerno, per il Dipartimento di Scienze Aziendali Management & Innovation Systems

Considero una grande opportunità condividere e promuovere azioni sostenibili legate all'utilizzo etico dei nuovi modelli di Formazione Avanzata / comunicazionali integrando le neuroscienze ai modelli tradizionali orientati allo sviluppo personale, al marketing strategico e all'Innovazione Tecnologica.

In uno scenario così competitivo e psicologicamente interessante, una buona idea non basta per innovare, dobbiamo miscelare le tecnologie efficaci e testate ad un approccio esperienziale rigoroso verso l'Analisi, lo Sviluppo e l'Apprendimento.

Questo, può fare la differenza nelle performances e nei risultati...

”

" la ricerca e la formazione sono ciò che siamo e quello che saremo..."

Neuro Hub Training Concept

Vendere Coinvolgere Appassionare

Practice Area

01

Neuro-Leadership

Percorso di potenziamento e ridefinizione degli standard operativi atti a migliorare competenze e apprendere i processi necessari per la gestione e il consolidamento delle attività in ambienti Business Management, Sale and Marketing Oriented.

Obiettivi del corso

- Codificare i modelli comportamentali per generare-consenso-coinvolgimento-appartenenza.
 - Introduzione fattore ESTROSPEZIONE-La Leadership come comportamento.
 - IL 3A Code
 - Gestione del processo decisionale
 - Generare produttività attraverso i "campi affermativi" e l'ascolto attivo.
 - Tecniche evolute di Marketing e Vendita.
- Modellamento modalità di approccio e di fidelizzazione

02

Engagemet 4.0

Percorso finalizzato ad amplificare il sentiment partecipativo e di coinvolgimento verso Marchio/Prodotto/Azienda anche attraverso l'integrazione delle nuove piattaforme Digital e processi 4.0.
Comprenderai come sgretolare abitudini e modelli limitanti introducendo flusso proattività e partecipazione sistemica.

Obiettivi del corso

- Negoziare la fiducia con la Neuro-Comunicazione
 - Il contratto Sociale per negoziare
 - Il cambiamento e le sue regole
 - Sgretolare scenari emotivi "limitanti"
 - Valorizzare i Talenti...Persuadere per vincere.
 - DigitalExperience4.0
- Coinvolgere,connettere,aiutare,entusiasmare

03

Business Therapy

Format Motivazionali, Intelligenza Emotiva e best practices per generare energia e benessere nel lavoro e nella vita.
Un Ambiente favorevole incide sulle performace per il 65%.
Con BusinessTherapy comprenderai come responsabilizzare, motivare e guidare verso l'obiettivo.

Obiettivi del corso

- Generare clima di fiducia e collaborativo
- Valorizzare e implemetare competenze e potenzialità.
- introduzione dei processi di crescita controllo e miglioramento continuo.
- Resilienza-Rialzarsi più forti di prima.
- Percezione del Comando...Leader o Capo?
- Comunichiamo o Parliamo?

04

Neuro Digital Training

Studi e ricerche in campo neuro-scientifico hanno messo a disposizione risorse e strumenti che hanno lo scopo di integrare e potenziare, attraverso il Neuromarketing e la Neuro leadership, gli ambienti dedicati alla comunicazione e al marketing tra fisico e digitale

Obiettivi del corso

- Comprendere le leve di acquisto sulle quali si basano i comportamenti del consumatore
- Trasmettere senso di unicità e di appartenenza con una comunicazione mirata ed efficace
- Potenziare i messaggi comunicativi con stimoli che aumentino attenzione e interesse
- Rendere immediata la reazione di appartenenza al proprio brand/prodotto/servizio
- Accelerare l'impulso all'acquisto attraverso i marcatori somatici
- Saper ridefinire in modo efficace modelli di approccio e fidelizzazione del Cliente

Authentic Leadership

Leader come atto di volontà: Il programma si focalizza sulle strutture modali e valoriali che determinano la leadership individuale, del team e di mercato. L'obiettivo è di trasferire ai partecipanti psicologie relazionali e strategiche efficaci e misurabili

Negoziazione Strategica

Il programma pone al centro della scena le caratteristiche fondamentali dei vari attori coinvolti nel processo negoziale. Carattere, proprietà, leadership, persuasione coniugati ad analisi e tecnica per raggiungere lo scopo. L'obiettivo è fornire strumenti operativi per risolvere conflitti, strategie negoziali efficaci e transazioni delicate

Biomarketing

Marketing Concept: approccio trasversale all'analisi dello scenario e dei condizionamenti inconsci che generano "IL BISOGNO" neuromarketing e neuroni specchio verso un unico obiettivo.. CREARE IL CLIENTE

Financial Therapy

Il mercato Finanziario, uno scenario oggi sempre più mutevole, un ambiente dove diventa sempre più complesso prendere decisioni di investimento che diano serenità e fiducia. Dobbiamo INVESTIRE DI PIU' SUI COMPORAMENTI per non essere ingannati dalle

Neuro selling

Attraverso l'introduzione dei modelli relazionali di Neuro-Selling andremo a mappare e allineare le aree deputate alla gestione delle informazioni (biofeedback) e alla risposta Neurofisiologica che l'ESPERIENZA genera nel nostro cervello e ci ancora a livello inconscio, migliorando i processi di transfer emozionale, emotivo, mentale e

Dialogo strategico e automotivazione

Intelligenza emotiva, senso di appartenenza e leadership partecipativa diventano il focus della nostra analisi. Possiamo agire in tal senso utilizzando gli strumenti che l'economia comportamentale ci mette a disposizione affinché si generi allineamento, corretta interpretazione del concetto di responsabilità e quanto tutto questo ben organizzato organicamente possa generare flusso proattivo, e automotivazione verso i criteri e le aspettative dell'azienda, riorganizzando il pensiero sistemico driver indispensabile per aumentare i coefficienti di produttività e orientare al problem solving sempre.

Neuro Digital Training

L'intervento si caratterizza per una modalità di trasmissione interattiva e pratica al tempo stesso, volta ad illustrare proprietà e strategie finalizzate a trasformare un Brand o un Professionista "in un'esperienza unica" per il consumatore. Oltre a modelli di riferimento, verranno presentati casi alteranti a simulazioni e dibattiti per adattare quanto spiegato alle realtà aziendali dei partecipanti

brain2brand.it

info@brain2brand.it

Siamo un organismo e siamo connessi. Il sapere di uno diventa il sapere dell'altro, NON solo un sapere cognitivo MA anche un sapere "emozionale"



UNIVERSITÀ DEGLI STUDI DI SALERNO



DIPARTIMENTO
DI SCIENZE AZIENDALI
MANAGEMENT
& INNOVATION SYSTEMS



ordine dei medici
e degli odontoiatri
della provincia di salerno



UNIVERSITÀ
DEGLI STUDI DI BARI
ALDO MORO



A.D.
GLOBAL SOLUTION



ZUCCHETTI
Academy