

**Patrizia Marzola**  
psicologia e comunicazione

Comunicazione - Consulenza - Formazione

[www.psicologiaecomunicazione.it](http://www.psicologiaecomunicazione.it)



# **Corso Diventa Formatore Professionista**

**Stagione 2010**

**Tel. 0521 - 1912155**

**Cel. 328 - 1971882**

[formazione@psicologiaecomunicazione.it](mailto:formazione@psicologiaecomunicazione.it)

Studio Psicologia e Comunicazione di Patrizia Marzola  
Psicologa - Ordine Psicologi Emilia Romagna - N° Albo 3524

## **INSERIMENTO DELL'INTERVENTO FORMATIVO**

### **Qual è la differenza tra formare e istruire?**

A scuola e all'università siamo abituati a lezioni frontali, indispensabili per costruire la nostra conoscenza di base che, utilizzeremo per integrare poi la nostra professionalità in futuro .

Un corso di formazione invece, ha obiettivi diversi. Cioè fornire conoscenze e abilità pratiche, spendibili immediatamente nel proprio contesto lavorativo.

**Il formatore** deve essere in grado di dare ai proprio discenti ciò di cui loro hanno davvero bisogno. Ovvero devono rispondere a ciò che in gergo si chiama "Rispondere all'esigenza formativa". È sua le responsabilità di studiare il percorso idoneo ai partecipanti del corso.

**Per riuscire** ad ottemperare a questa responsabilità il formatore deve essere in grado di rilevare:

- l'esigenza formativa del cliente;
- le conoscenze di base dei partecipanti;
- le competenze attuali;
- l'obiettivo finale dell'intervento formativo.

**Solo se il professionista** ha ben chiaro questi importanti punti, allora, potrà farsi carico della responsabilità di formare.

Troppe volte i partecipanti escono scontenti da un percorso perché non hanno ricavato nessun valore aggiunto alla loro professionalità, e questo, va a discapito di tutta la categoria dei formatori.

Si deve fare i conti con la difficile realtà economica che il Paese sta attraversando. Le aziende assottigliano sempre di più i costi, e decidono di investire solo in progetti in cui l'azienda crede davvero.

**Alla base di un buon corso di formazione c'è una chiara progettazione che definisce:** il motivo dell'intervento, l'obiettivo formativo, la metodologia didattica, il materiale didattico, il programma, quali aree di competenze abbraccia.

### **OBIETTIVO FORMATIVO**

Questo corso vuole fornire validi strumenti a chi vuole diventare un abile formatore di successo in grado di:

Progettare corsi di formazioni in linea con la vera esigenza del potenziale cliente: o come individuare e soddisfare la domanda formativa; o scheda della domanda formativa.

Tenere efficacemente l'aula;

Preparare gli strumenti formativi: Slide, lucidi, dispense.

Il corso punta ad allenare le potenzialità espressive dell'aspirante formatore. Per diventare un istruttore coinvolgente, che trascina i propri discenti lungo il percorso formativo, con l'obiettivo di fornire loro vere competenze nel settore specifico di riferimento.

### **METODOLOGIA DEL CORSO**

L'apprendimento si basa sull'interazione e l'esperienza diretta che coinvolge in modo attivo ogni partecipante. L'aula si trasforma in un luogo ove sperimentare le tecniche apprese.

Ogni partecipante è stimolato a mettere in pratica le tecniche e i suggerimenti acquisiti durante il percorso.

La metodologia è basata su: lezioni frontali, giochi di ruolo, discussione di casi, simulazioni e progettazioni.

### **DESTINATARI**

Il corso è rivolto a Laureandi, neo laureati, professionisti con l'obiettivo di imparare o affinare le conoscenze e competenze sull'affascinante mestiere del formatore.

**PROGRAMMA**

<b>1° giornata</b>	<b><u>ATTIVITA'</u></b>	<b><u>SVOLGIMENTO</u></b>
9,00	<b>Registrazione partecipanti. Accoglienza.</b>	Presentazione degli obiettivi della giornata
	<b>Come si progetta un corso di formazione</b>	Scheda di progettazione; Come identificare l'obiettivo formativo?
11,00	<b>Coffe break</b>	
11,20	<b>L'analisi dell'esigenza formativa del cliente</b>	Quali domande per il cliente?
13,00 14,00	<b>Pausa pranzo</b>	
14,00	<b>Come gestire il contatto con i partecipanti al corso</b>	Marketing di un progetto formativo; L'uso degli strumenti di marketing Schede dati partecipanti.
16,00	<b>Esercitazioni pratiche</b>	Progettazione di un intervento formativo attuando tutte le tecniche apprese
18,00	<b>Chiusura dei lavori. Cosa mi porto a casa?</b>	Analisi degli obiettivi raggiunti

<b>2° giornata</b>	<b><u>ATTIVITA'</u></b>	<b><u>SVOLGIMENTO</u></b>
9,00	<b>Regole d'oro del formatore</b>	Rispondere agli interventi, alle domande e alle obiezioni; Capire la personalità dei discenti; Come gestire gruppi difficili.
11,00	<b>Coffe break</b>	
11,20	<b>Regole d'oro del formatore</b>	Controllare la propria emotività; Strategie e tecniche per dominare l'ansia della platea.
13,00 14,00	<b>Pausa pranzo</b>	
14	<b>Esercitazioni pratiche</b>	Continuazione del progetto formativo; Esercitazioni sull'uso delle domande per capire la tipologia caratteriale dei partecipanti.
18,00	<b>Chiusura dei lavori. Cosa mi porto a casa?</b>	Analisi degli obiettivi raggiunti

**PROGRAMMA**

<b>3° giornata</b>	<b><u>ATTIVITA'</u></b>	<b><u>SVOLGIMENTO</u></b>
<b>9,00</b>	Come preparare gli strumenti didattici	slide, lucidi, dispense didattiche
<b>11,00</b>	<b>Coffe break</b>	
<b>11,20</b>	Come preparare gli strumenti didattici	Come ottenere il massimo dalla platea attraverso l'uso di questi strumenti.
<b>13,00 14,00</b>	<b>Pausa pranzo</b>	
<b>14</b>	<b>Comunicazione efficace</b>	Attrarre e mantenere l'attenzione; il linguaggio dello corpo nella comunicazione verbale
<b>18,00</b>	<b>Chiusura dei lavori. Cosa mi porto a casa?</b>	Analisi degli obiettivi raggiunti

Il programma formativo **viene adattato in itinere** sulla base della specificità delle richieste e delle esperienze dei partecipanti per renderlo ancora più valido dal punto di vista applicativo

E' possibile richiedere un programma formativo personalizzato alle specifiche esigenze formative

**DATE E SEDE**

Nuova edizione Aprile 2010. Gli incontri sono il sabato dalle 9,00 alle 18,00 con pausa pranzo dalle 13,00 alle 14,00.  
In via Montanara, 15 Parma.

**DURATA**

24 ore

**PRENOTAZIONI E ISCRIZIONI**

Prenota da ora la tua adesione inviando una mail a Patrizia Marzola  
[formazione@psicologiaecomunicazione.it](mailto:formazione@psicologiaecomunicazione.it)

**Con Attestato di Partecipazione.**

**STUDIO**  
**Psicologia e Comunicazione**  
Comunicazione - Consulenza – Formazione  
- **Psicologa** -  
**Ordine Psicologi Emilia Romagna n°3524**  
**Via** Montanara, 15 – 43100 Parma  
**Tel.** 0521.1912155    **Fax** 0521.1912156  
**Cel.** 328.1971882  
**Web** [www.psicologiaecomunicazione.it](http://www.psicologiaecomunicazione.it)