



Brainbow[®]
Modello comportamentale



CREATIVITÀ

FORMAZIONE / OLTRE L'AULA

Il Modello Brainbow

Il Modello Brainbow rappresenta uno **strumento** immediato, concreto ed efficace per **migliorare le dinamiche relazionali, comportamentali e negoziali** dell'individuo sia all'interno di un gruppo sia con clienti e fornitori.

Incentrato sull'individuo e sul suo rapporto con gli altri, Brainbow trae ispirazione dai modelli Whole Brain, DISC ed Insight con l'obiettivo di favorire l'apertura alla dimensione relazionale migliorando la comunicazione interna ed esterna al gruppo.



Il Modello Brainbow

Le esperienze vissute, l'educazione ricevuta, il lavoro, le relazioni e una certa predisposizione naturale hanno, per ognuno di noi, effetti peculiari sulla formazione del carattere e della personalità.

In questa sessione formativa verranno forniti degli strumenti pratici per la gestione dei rapporti interpersonali che portino i partecipanti a riflettere sull'importanza di imparare a “capire l'altro” a partire dalla specificità di se stessi, così da acquisire una capacità comunicativa adattiva.



Il Modello Brainbow

Il modello Brainbow segmenta il cervello in 4 macro aree distinte, ognuna delle quali è associata ad un colore (blu, giallo, rosso e verde) ed è definita da caratteristiche e peculiarità specifiche.

La descrizione di tali peculiarità aiuteranno ad **acquisire una maggiore consapevolezza del proprio stile comunicativo e a utilizzare flessibilmente le proprie competenze** per essere più efficaci.



Obiettivi del corso

- Acquisire una maggiore consapevolezza del proprio stile comunicativo e relazionale
- Comprendere lo stile comunicativo e relazionale di altre persone (colleghi, clienti, fornitori, ecc.)
- Utilizzare flessibilmente le proprie competenze per essere più efficaci nella relazione con gli altri e acquisire una capacità comunicativa adattiva
- Migliorare le proprie tecniche negoziali e di gestione dei problemi e conflitti
- Accettare le nuove sfide lavorative in modo propositivo comprendendo, allo stesso tempo, che ogni colore (blu, giallo, verde, rosso) affronta il cambiamento in modalità diverse



Programma

Propedeutico (ca. 20 minuti):

- Compilazione del test online

1° Modulo (4 ore)

- Introduzione al Modello
- Definizione delle caratteristiche dei quattro stili comportamentali principali

2° Modulo (4 ore)

- Primo utilizzo pratico del Modello attraverso delle esercitazioni divertenti e improntate sul “gioco”

3° Modulo (8 ore)

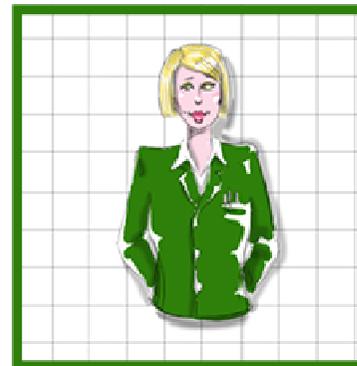
- Uso del Modello applicato alla realtà lavorativa del target con particolare focus sulle tecniche di vendita dei 4 colori Brainbow



1° Modulo

Dopo aver compilato il test online i partecipanti riceveranno il proprio risultato personale rappresentato da uno dei 32 profili del Modello.

Nella fase di aula, i partecipanti verranno, dapprima, introdotti alla tematica attraverso la spiegazione delle origini scientifiche del Modello per poi passare al commento coinvolgente e divertente (per esempio attraverso spezzoni di film) dei 4 Profili primari.



2° Modulo

ESERCITAZIONI

Con queste esercitazioni i partecipanti potranno mettere in pratica, in maniera spensierata e divertente, le nozioni acquisite durante il primo Modulo.

“La Fiaba di Cappuccetto Rosso” – i partecipanti dovranno riscrivere la famosa favola di cappuccetto rosso assecondando le caratteristiche del colore assegnato

“Agenzia Viaggi” - I partecipanti verranno coinvolti nella simulazione di una situazione estranea alla propria area di competenza lavorativa, così da sperimentare, all’interno di un contesto protetto, il significato e le differenze degli stili comportamentali identificati dal Modello Brainbow



2°Modulo

ESERCITAZIONI

“Punti di Forza e Debolezza” – I partecipanti, divisi in gruppi, dovranno identificare i punti di forza e di debolezza dei 4 colori Brainbow in riferimento al proprio ambito lavorativo

“Mi riconosco?” – Seguendo uno schema a rotazione, ogni membro del gruppo avrà modo di acquisire una maggiore consapevolezza della visione che hanno gli altri delle sue caratteristiche comportamentali in rapporto alla visione che egli ha di se stesso



3° Modulo

Come ultimo step del percorso, i partecipanti avranno modo di approfondire ulteriormente la tematica trattata attraverso la partecipazione a delle simulazioni, questa volta più ancorate al mondo del business del target di riferimento (presentazione del prodotto secondo uno dei colori, riunioni con il cliente, ecc) da poter decidere sulla base delle esigenze specifiche della committenza.



In Conclusione

Al termine dei singoli Moduli, in maniera più o meno approfondita, i partecipanti avranno acquisito una maggiore consapevolezza delle proprie caratteristiche comportamentali, nonché quelle dei propri colleghi, collaboratori e clienti con un conseguente maggior affiatamento nella vita lavorativa di tutti i giorni.

Inoltre, i partecipanti saranno stimolati a comprendere e accettare le nuove sfide lavorative considerandole opportunità per mettersi in gioco e dimostrare maggiore flessibilità e spirito di adattamento.

Grazie per l'attenzione



Via Gian Battista Bertini, 3
20154 Milano - Italy
Tel +39.02.31810074
www.creAttivita.org
info@creAttivita.org