

FORMAZIONE AZIENDALE





LA PULCE

compagnia teatrale

Il gruppo nasce nel 2004 e si occupa dell'organizzazione, realizzazione e promozione di attività culturali, artistiche, ricreative e formative su tutto il territorio nazionale.

Elemento comune nelle scelte artistiche è l'attenzione alle **relazioni umane** e la ricerca di un linguaggio semplice ma non banale, ironico ma mai superficiale, che inviti a riflettere facendo sorridere. Molte delle produzioni si rivolgono ai ragazzi attraverso uno stile diretto ed efficace che riesca ad emozionare.

L'attività di spettacolo è affiancata da quella **pedagogica e formativa** dove la figura dell'allievo è sempre centrale. La Compagnia propone incontri di lettura, organizza rassegne e collabora nella pianificazione ed organizzazione di eventi.

Un ramo importante per il gruppo è la **formazione aziendale**.

“SOLO CHI È MOLTO PREPARATO
PUÒ PERMETTERSI IL LUSO DI IMPROVVISARE”

Ingmar Bergman



FORMAZIONE AZIENDALE

L'approccio muove dalla pedagogia teatrale e risulta **efficace e coinvolgente**.

Il teatro è uno strumento di formazione innovativo che offre ai partecipanti la possibilità di riflettere sui propri comportamenti in una **forma leggera e giocosa**, proprio per questo di grande impatto.

Grazie al coinvolgimento emotivo è possibile aggirare le difese che i metodi di formazione tradizionali, in cui predomina l'aspetto cognitivo, possono a volte suscitare, innescando così un processo di accoglienza e maggiore disponibilità a mettersi in discussione.

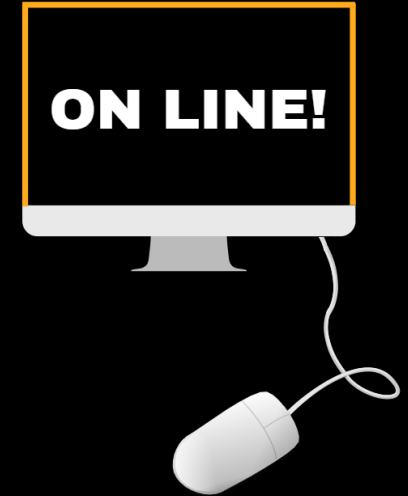
Il metodo è di tipo **euristico**: il percorso non è definito nei dettagli, ma può variare in base alla situazione (la tipologia delle persone, le dimensioni del gruppo, l'ambiente fisico, reazioni dei partecipanti) e generare nuova conoscenza, permettendo di ottenere risultati solo in parte previsti.





O.L.È. - ON LINE ENGAGEMENT

la comunicazione efficace nel web meeting



Avere meno occasioni di incontrare fisicamente i clienti, non significa avere meno possibilità di mantenere i rapporti o inaridire le relazioni. Anche per chi opera nel proprio settore da diversi anni, si pongono nuove sfide e nuovi quesiti:

Come stabilire una relazione e comunicare efficacemente on line ?

In che modo agganciare il proprio interlocutore?

Quali sono le strategie per risultare interessanti?

A queste e altre domande intendiamo rispondere attraverso una proposta formativa da erogare via web, per poter sperimentare limiti e risorse della comunicazione in video. Il percorso alterna momenti di coinvolgimento attivo dei partecipanti ad approfondimenti teorici ed esempi concreti. Alcuni **focus** esemplificativi:

- principali differenze tra comunicazione in presenza e on line: aspetti tecnici e pratici
- ingaggio dell'interlocutore: catturare l'attenzione e introdurre l'argomento
- competenze para verbali e non verbali specifiche nella comunicazione on line
- componente emotiva: apertura, condivisione, empatia
- capacità persuasiva ed efficacia del messaggio



IO NON HO PAURA

tecnica e stile personale nel public speaking

**ANCHE
ON LINE!**

Soggezione del pubblico, sensazione d'inadeguatezza, timore di vuoti di memoria, ansia da prestazione... sono solo alcuni degli **ostacoli** che si possono incontrare, quando si deve parlare in pubblico. Spesso siamo frenati, o addirittura bloccati, perché non ci riteniamo in grado di poter affrontare una platea (anche virtuale).

Ma come diceva Augusto Boal, fondatore del Teatro dell'Oppresso: «*la prima censura è dentro di noi*»; il **giudizio su noi stessi** è più severo rispetto a quello degli altri. Il percorso muove dalla consapevolezza delle proprie risorse sul piano comunicativo, per affinare uno stile personale attraverso l'acquisizione di strumenti e tecniche che possono fornire una solida base.

Ingredienti del workshop saranno: teorie e ricerche, esempi concreti, contributi video, ma soprattutto esercitazioni pratiche e feedback mirati, con l'eventuale ausilio di registrazioni. Ecco i **principali aspetti** affrontati:

- le componenti verbali (tecnica del «volo», capacità di sintesi, costruzione di immagini, memorizzazione)
- le componenti non verbali (postura, spazio, gestualità, espressioni facciali)
- le componenti para verbali (tono e volume di voce, inflessioni e cadenze, intercalare, pause e silenzi)
- la gestione del pubblico (training e respirazione, autocontrollo, obiezioni e disturbi)





IMPARARE A BRILLARE

laboratorio interattivo per lo sviluppo dello storytelling

**ANCHE
ON LINE!**



Ciascuno di noi possiede una “luce”, intesa come talento o insieme di talenti. Quando questi vengono espressi, si accede ad un livello superiore di interazione con gli altri e la comunicazione diviene “brillante”.

Da oltre vent’anni sperimentiamo l’impatto della metodologia teatrale per sviluppare le **soft skills**; competenze che concorrono a sviluppare la capacità individuale nello Storytelling.

Il percorso parte dall’attitudine all’ascolto dell’altro e dallo sviluppo dell’empatia, prosegue con i principi della comunicazione emotiva, per arrivare alle tecniche di affabulazione e di narrazione. Obiettivo principale è l’acquisizione dell’arte del **racconto orale** e il potenziamento delle proprie abilità nello Storytelling. Altri obiettivi del laboratorio sono:

- acquisire maggiore fiducia in sé stessi e trasmetterla agli altri
- farsi conoscere ed apprezzare come persone, non solo come professionisti
- privilegiare l’aspetto emotivo nell’esposizione orale
- abituarsi a raccontare un prodotto/servizio, anziché limitarsi a descriverlo





LEADERSHIP EMOZIONALE

team building e valorizzazione dell'intelligenza emotiva

Gli strumenti offerti dalle tecniche di improvvisazione teatrale, calati nel contesto aziendale, permettono di coinvolgere i partecipanti in un'esperienza altamente emozionale, favorendo la relazione tra i componenti del team e la **fiducia reciproca**.

Attività che facendo leva su intuito, creatività e flessibilità mentale, permettono di potenziare l'attitudine all'ascolto, la capacità di lettura delle situazioni, la gestione dello stress e degli imprevisti.

Il percorso, attraverso un team building mirato, sfrutta l'energia del gruppo e le risorse dei singoli componenti per sollecitare l'Intelligenza Emotiva, aiutando così le persone a gestire le emozioni, sviluppando la leadership individuale e promuovendo la collaborazione all'interno del team. Il percorso si struttura attraverso determinate **fasi**:

-  consolidare la reciproca conoscenza ed il senso di appartenenza
-  padroneggiare l'ansia e permettere una piena espressione di sé
-  sviluppare la consapevolezza delle emozioni proprie e altrui
-  facilitare e potenziare atteggiamenti assertivi all'interno del gruppo
-  acquisire una capacità di auto osservazione continua





EVENTI AZIENDALI

ideazione, progettazione e conduzione di attività d'intrattenimento

Grazie alla collaborazione che con numerose agenzie di organizzazione eventi e la dotazione di tutto il materiale tecnico necessario (audio, luci e video), il nostro gruppo ha sviluppato in autonomia la possibilità di realizzare attività a **carattere ludico e ricreativo** per animare particolari momenti aziendali.

Si possono proporre attività di **intrattenimento e spettacolo** per platee anche numerose o attività “gaming” che vertono su una particolare tematica, in modo da coinvolgere direttamente i partecipanti e rendere divertente un outdoor meeting.

In particolari occasioni è opportuna la presenza di un conduttore/facilitatore per rendere più brillante e interessante un incontro con finalità di business, rivolto ai dipendenti o ai clienti del gruppo. Ecco un elenco non esaustivo delle iniziative possibili:

-  road show per la promozione di un nuovo prodotto / servizio
-  momenti ludici per l'aggregazione e l'affiatamento dei colleghi
-  speech emozionali su argomenti specifici (creatività – cambiamento – fiducia...)
-  attività gaming a tema (vino – cocktail – pasticceria – cinema...)
-  conduzione e presentazione di eventi





ENZO VALERI PERUTA

esperto di comunicazione, attore ed autore teatrale, conduttore e formatore



Classe 1970. **Laureato in Psicologia** presso l'Università degli studi di Torino con tesi riguardante «*La comunicazione delle emozioni*». Per dieci anni si dedica all'animazione turistica per strutture italiane ed estere; ricopre il ruolo di capo villaggio per il Touring Club Italiano. Svolge attività di intrattenitore a bordo di navi da crociera, si dedica al cabaret (ospite a «Zelig») e partecipa a trasmissioni televisive.

Partecipa a seminari con esperti di fama nazionale approfondendo tecniche di mimo, uso della maschera, clownerie, improvvisazione, affabulazione, commedia dell'arte. Approfondisce le tecniche della **narrazione**; scrive ed interpreta monologhi teatrali presentati in tutta Italia.

Interviene in qualità di esperto insegnando “*tecniche di comunicazione ed assertività*” per la formazione post-diploma. Conduce attività di team building all'interno di master presso: Istituto Superiore di Comunicazione di Milano, Istituto Europeo del Design, Università Bocconi, Politecnico.

Collabora con numerose agenzie di organizzazione eventi, in qualità di presentatore e conduttore di attività ricreative e formative. Interviene come trainer in occasione di meeting aziendali. Muovendo dall'esperienza teatrale, sviluppa un proprio stile che trova piena espressione nell'ambito della **formazione comportamentale**; conduce seminari riguardanti le soft skills: leadership, comunicazione efficace, public speaking, storytelling.





SILVIA BRIOZZO

attrice, regista, formatrice



Classe 1968. Studia teatro con Marcello Magni, Maria Grazia Mandruzzato, Marco Cavicchioli, Antonio Catalano, Pippo Delbono, Julie Ann Stanzak, Danio Manfredini.

Lavora dieci anni con la Compagnia Erbamil e dal 2004 con la Compagnia La Pulce come attrice, autrice e regista. Collabora con Alfieri Teatro, Teatro la Ribalta, Le Grande Bleu Centre Dramatique National pour l'Enfance et la Jeunesse di Lille, Marco Baliani negli spettacoli "Bertoldo", "Bonaventura", "Decamerone vizi virtù passioni" nel quale è protagonista al fianco di Stefano Accorsi. Firma come **regista** "Quadri da un'esposizione" e "Ludwig" per l'Orchestra Verdi di Milano in collaborazione con la Compagnia Corona di Milano.

Si occupa da 20 anni di **teatro sociale**, dirigendo vari laboratori permanenti con persone con disabilità psichiche e fisiche e percorsi di ricerca teatrale con migranti e rifugiati. Nel 2000 lavora in Kosovo, presso l'Università di Pristina come formatrice nel progetto "The Exiled Body. Psychosocial and Trauma Response in War-torn Societies".

Dal 2005 **didatta** di Arte Partecipativa presso la Scuola Triennale di Counselling del Centro Isadora Duncan di Bergamo. Dal 2008 didatta di Tecniche Relazionali presso Enaip Lombardia. Collabora con l'Università degli Studi di Bergamo per il dipartimento di Scienze dell'educazione. Conduce **progetti formativi** per aziende e cooperative sociali.



COLLABORAZIONI

partner



COLLABORAZIONI

clienti



DICONO DI NOI

«Io e la mia azienda abbiamo collaborato con Enzo per due anni su progetti rivolti a colleghi e clienti. Insieme abbiamo girato l'Italia e incontrato migliaia di persone. La professionalità e la preparazione unite alla sua passione, determinazione, empatia e capacità di ascolto hanno sempre consentito di raggiungere il massimo dell'attenzione e di lasciare un segno. Grazie a lui siamo riusciti a seminare i messaggi utili a raggiungere i nostri obiettivi e a infondere fiducia nei nostri interlocutori. E i riscontri ricevuti in quei due anni sono stati tantissimi e sempre entusiasti.»

Marco Cozzi
Direttore vendite CARGLASS Italia

«Nonostante la mia rigidità iniziale, Enzo è riuscito da subito a farmi sentire tranquillo e sereno. Dopo aver capito il mio approccio emotivo al public speaking, abbiamo lavorato concretamente su esercizi per allenarmi sui miei punti deboli. Sono uscito dal percorso consapevole delle mie forze e degli aspetti da migliorare; utilizzo spesso i "trucchi" suggeriti.»

Christophe Di Trapani
Sales Manager ESSILOR Italia

«Attraverso la sua empatia, Enzo riesce a far mettere in gioco anche i soggetti più recalcitranti. Con la nostra Sales force abbiamo lavorato per muovere tutta l'organizzazione verso una modalità relazionale più volta all'ascolto. Il compito non era semplice ma Enzo, da profondo conoscitore di "tipi umani", ha saputo trarre il meglio dai singoli aprendo loro una prospettiva di interazione con gli interlocutori di maggiore efficacia. Il tutto in modo sorridente, coinvolgente ma non necessariamente leggero.»

Alberto Guarnieri
Responsabile Marketing Area Terapeutica BAYER

GRAZIE



348/6541070



info@compagnialapulce



www.compagnialapulce.it