FORMAZIONE AZIENDALE

LA PULCE

compagnia teatrale

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 riesce 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 LUSSO DI IMPROVVISARE"

Ingmar Bergman

FORMAZIONE AZIENDALE

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

Il teatro è uno strumento di formazione che offre la possibilità di riflettere sui propri comportamenti in modo **leggero e giocoso**, proprio per questo di grande impatto. Non si deve pensare alla recitazione e a esibizioni; lo strumento teatrale è la forma, non il contenuto.

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, le reazioni dei partecipanti) e generare nuova conoscenza, permettendo di ottenere risultati anche non previsti.

IO NON HO PAURA

tecnica e stile personale nel public speaking

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 ridotta, anche virtuale.

Ma come diceva Augusto Boal: «*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.

- le componenti verbali (tecnica del «volo», capacità di sintesi, costruzione di immagini)
- le componenti non verbali (postura, spazio, gestualità, espressioni facciali)
- le componenti para verbali (tono e volume di voce, 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

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.

- 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

LA RICERCA DELLA COMPLICITA'

percorso per lo sviluppo delle abilità relazionali

Entrare davvero in ascolto degli altri è qualcosa di importante, talvolta necessario per il benessere proprio e altrui.

Tuttavia risulta una pratica poco conosciuta e utilizzata, sia in ambito personale che professionale. Alcune persone sono brave ad ascoltare, meno a farsi ascoltare. Le **relazioni**, affinché possano considerarsi gratificanti ed edificanti, richiedono una sincera e reale complicità, basata sulla sincerità e la trasparenza.

Il percorso può sempre essere centrato su uno o più aspetti particolari, ad esempio la responsabilità, la leadership, la fiducia, ecc... I focus su saranno stabiliti durante gli incontri preliminari, in modo da proporre un attività che sia davvero "su misura". Ecco alcuni degli obiettivi che il percorso può raggiungere,

- consolidare la reciproca conoscenza all'interno del gruppo e accrescere l'affiatamento
- mostrarsi come persone, senza "maschere" e ruoli stereotipati
- sviluppare l'intelligenza emotiva, l'empatia e la capacità di ascolto
- prendere coscienza delle proprie risorse e permettere una piena espressione di sé

CHE SQUADRA!

attività ludico-formative per il team building

Non c'è modo migliore di aumentare l'affiatamento e la fiducia reciproca tra i componenti del team, se non quello di mettersi in gioco. La proposta ludica, la sana competizione, il raggiungimento di obiettivi da parte del gruppo, crea un clima energizzante e di coinvolgimento.

Attività che facendo leva su intuito, creatività, problem solviing e flessibilità mentale, permettono di potenziare l'attitudine all'ascolto, la consapevolezza delle risorse proprie e dei compagni di squadra, la capacità di lettura delle situazioni, la gestione dello stress e degli imprevisti.

Il percorso va calibrato sulla base della situazione: il numero di partecipanti, gli spazi a disposizione, il tempo che si vuole dedicare alla sessione, ecc...

- consolidare la reciproca conoscenza, oltre i ruoli aziendali
- sviluppare il senso di appartenenza al gruppo
- facilitare e potenziare atteggiamenti assertivi all'interno del gruppo
- veicolare verso i dipendenti, i valori fondanti dell'azienda

BRAINBOW

modello comportamentale

Il Modello Brainbow rappresenta uno strumento immediato, concreto ed efficace per migliorare le dinamiche comportamentali e comunicative dell'individuo. L'obiettivo è favorire l'apertura alla dimensione relazionale, fornire strumenti per gestire i rapporti interpersonali, imparare a "capire gli altri" e acquisire una capacità comunicativa adattiva.

Il modello Brainbow segmenta il cervello in 4 macro aree distinte, ognuna delle quali è associata ad un colore (blu, giallo, rosso e verde) e definita da caratteristiche specifiche. La descrizione di tali peculiarità aiuteranno ad acquisire una maggiore consapevolezza del proprio stile comunicativo per essere più consapevoli e efficaci.

- acquisire una maggiore consapevolezza del proprio stile comunicativo
- comprendere e accogliere stili differenti dal proprio (colleghi, clienti, fornitori, ecc.)
- utilizzare flessibilmente le proprie competenze per essere più efficaci nelle relazioni
- migliorare le proprie tecniche negoziali e di gestione dei problemi e conflitti
- accettare le nuove sfide lavorative in modo propositivo

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 su diverse tematiche: 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; insegna presso: Politecnico di Milano, Istituto Europeo del Design, Università Bocconi. Dal 2024 è docente di *Public Speaking* presso l'Università degli Studi di Bergamo.

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
Resp. Marketing BAYER

«Enzo è stato formatore in aula in sessioni ripetute sul territorio per la Sales Force che gestisco; gli obiettivi formativi sono stati pienamente centrati, la comunicazione efficace (obiettivo primario) gestita in aula anche attraverso le sue competenze di recitazione é stata molto coinvolgente anche con le persone mene disposte all'interazione, mantenendo comunque un profilo sempre professionale ed equilibrato. Ottima esperienza per me ed il mio gruppo.»

Enrico Ceribelli
Director - MOVI

GRAZIE

348/6541070

info@compagnialapulce

www.compagnialapulce.it