



## POTENZIA LE TUE COMPETENZE ...

Certificazione LAB Profile® Practitioner  
Il primo livello di specializzazione internazionale

... PER REALIZZARE PROGETTI DI CAMBIAMENTO ALL'INTERNO DI UN TEAM  
O DI UN'AZIENDA, ATTRAVERSO EVOLUTE MODALITÀ DI FUNZIONAMENTO



## SOMMARIO

LAB Profile® Practitioner	3
A chi si rivolge	4
Obiettivo	5
Cosa imparerai	6
Come ci riuscirai	7
Domande e Feedback	8
Cosa saprai fare	9
Programma del corso	10
Fare la differenza	11
Valutazione delle competenze	12
Formatore	13
La nostra Mission	14
La Vision	15



## LAB PROFILE® PRACTITIONER

Ogni persona è unica e vive nel proprio mondo, animata da diversi "inneschi motivazionali". La psicolinguistica permette di comprendere questi inneschi di motivazione e dunque di lavorare meglio con essi, pur rispettando e proteggendo le differenze individuali.

Il LAB Profile® ( Profilo del Linguaggio e Comportamento ) si sviluppa attorno a 3 punti fondamentali per un buon funzionamento della comunicazione . Attraverso un'analisi linguistica possiamo arrivare a **comprendere** come una persona pensa, a **prevedere** i suoi comportamenti e a **rapportarci** con il giusto linguaggio d'influenza.

---

Il cambiamento è costante.  
Sapere prevedere i fattori  
decisionali per motivare  
e influenzare le persone,  
diventa una necessità.

## A CHI SI RIVOLGE

Una comunicazione inefficace è, oggi, il primo problema nella vita privata, nel lavoro, nella società, e in generale nel mondo. I disaccordi tra le persone sono frequenti; dalle piccole incomprensioni come, ad esempio, i fraintendimenti tra genitore-figlio capaci di durare una vita intera, ai messaggi interminabili in segreteria o nella casella e-mail, fino ai conflitti ingestibili tra nazioni. Trovare soluzioni ai problemi relazionali è stato l'obiettivo di molti studi e dello sviluppo di molteplici modelli di comunicazione.



### RISORSE UMANE

È possibile selezionare i candidati identificando la migliore corrispondenza tra la cultura aziendale e la personalità del candidato. (Nota: Il LAB Profile non misura le competenze, conoscenze ma solo l'esistenza di caratteristiche motivazionali e operative idonee a soddisfare i compiti nello specifico ambiente di lavoro).



### MARKETING

Con il Lab Profile potrai creare strategie di comunicazione di massa, prestando attenzione alle esigenze dei potenziali clienti e determinandone empiricamente le differenti motivazioni. Ti permetterà anche di fare un'analisi mirata dei prodotti e dei servizi concorrenti.



### LEADERSHIP

Formare dirigenti di azienda portandoli a sviluppare la capacità di identificare i punti di forza e di debolezza degli altri componenti del team di lavoro. Identificare le lacune della struttura organizzativa esistente e pianificare quella ideale, nonché la migliore metodologia di intervento.



### COACHING

Con il LAB Profile potrai fare il cosiddetto "Coaching Conversazionale", metodologia con la quale il coach estrae colloquialmente i modelli LAB Profile dello stato presente e di quello desiderato dal cliente. Tali modelli vengono poi sovrapposti mediante il linguaggio d'influenza, al fine di consentire al cliente di sperimentare l'esito e sviluppare le proprie soluzioni.



## OBIETTIVO

Identificare gli inneschi inconsci della motivazione,

le risposte comportamentali che ne derivano e le condizioni necessarie per il successo di una persona.

Accrescere il proprio livello d'influenza in diverse situazioni professionali e/o personali.



---

La curiosità è la prima delle abilità che devi ritrovare per la tua crescita.

## COSA IMPARERAI

**Le 6 Caratteristiche motivazionali** di cui le persone hanno bisogno per entusiasarsi in qualcosa.

**Le 8 Caratteristiche operazionali** che descrivono come le persone elaborano le informazioni, gli ambienti di cui hanno bisogno per essere produttivi, la loro risposta allo stress e come essi si convincono delle cose.

**Come scoprire i tratti** comportamentali di un individuo o di un gruppo.

**I tipi di linguaggio nel 'parlare'** tra individui con tratti differenti.

**Come applicare questo strumento in qualsiasi contesto di comunicazione.**



---

il corso ripone su tre fondamenti. Trasmissione della teoria, messa in pratica con gli altri partecipanti e Feedback personalizzati.

## COME CI RIUSCIRAI

Auto-diagnostica dei filtri percettivi dei partecipanti.

Presentazione delle caratteristiche ricercate in ogni filtro percettivo (meta programmi della PNL).

Le domande specifiche da chiedere.

Il modo d'identificazione delle strutture e forme di linguaggio utilizzate.

Gli esempi di risposta per ogni meta programma.

Prevedere i comportamenti per ciascun meta programma.

I contesti professionali più adatti ai diversi meta programmi.

Il linguaggio di persuasione appropriato.

Dati statistici della distribuzione dei vari meta programmi nel contesto professionale.

## DOMANDE E FEEDBACK

Parte fondamentale del corso, si basa sulla condivisione e sul confronto. Inizieremo da subito a riconoscere i diversi filtri percettivi che usiamo e a prendere consapevolezza di come siamo percepiti dagli altri, testando attraverso un linguaggio specifico e verificando le risposte che ne otteniamo.

Ciascuno ha esigenze diverse, e quindi potrà essere guidato in ogni contesto di suo interesse.

---

**Dopo la pratica, condividiamo la nostra esperienza e ci confrontiamo lasciando spazio alle domande e ai feedback.**





---

**Basi fondamentali per un'elevazione e sostenibilità della comunicazione.**

## COSA SAPRAI FARE

**Identificare gli inneschi della motivazione :** Iniziare l'azione, focalizzare l'attenzione, valutare una situazione nel seguire una procedura o nel fare delle scelte e gestire i cambiamenti.

**Identificare gli schemi comportamentali in un determinato contesto:** definire la priorità delle informazioni, leggere il linguaggio non verbale, individuare come una persona risponde allo stress, lavorare solo o in squadra e comprendere cosa ci si aspetta dagli altri.

**Individuare le strategie di successo :** definire le attività e le funzioni corrispondenti agli schemi di motivazione.

**Praticare il linguaggio d'influenza :** utilizzare il linguaggio specifico per ognuna delle categorie di motivazione.

**Applicare il metodo a diverse situazioni:** Management, Risorse umane, Marketing, Trainer, Politica, Commerciale, Coach, ...etc.



# PROGRAMMA DEL CORSO



## 1° GIORNO

Registrazione : 8.45 - 9.45

Introduzione - Caratteristiche Motivazionali : 10.00 / 18.00

Ciò di cui una persona ha bisogno per innescare e mantenere il proprio livello di interesse e, al contrario, che cosa la demotiva.



## 2° GIORNO

Integrazione e Caratteristiche Operazionali : 9.00 / 18.00

Come le persone elaborano le informazioni, di cosa hanno bisogno per prendere delle decisioni, in quale tipo di attività e in quale ambiente la loro produttività viene favorita.



## 3° GIORNO

Integrazione e Esame : 9.00 / 17.30\*

\* l'orario può variare a secondo del tempo impegnato per fare gli esami.

## VANTAGGI E PLUS

Il corso si fonda su diverse esercitazioni pratiche da sperimentare immediatamente in aula su te stesso e con i tuoi colleghi di corso.

È garantita la presenza in aula di Coach professionisti certificati LAB Profile® per affiancare i partecipanti nella loro evoluzione.

Massimo di 25 partecipanti a corso, con la completa attenzione per le esigenze di ognuno.

Manuale ufficiale LAB Profile® tradotto in lingua italiana ( 49 pagine).

Schede LAB Profile® per allenarsi nella raccolta e nell'utilizzo delle informazioni.

Materiale didattico.

Certificato Internazionale firmato da Shelle Rose Charvet "LAB Profile® Practitioner" al conseguimento di un esame.

---

### Quota partecipazione :

**1.187,70 € + IVA**

(1.449,00 €)

iscrizioni effettuate con almeno **60 giorni** di anticipo sulla data di inizio del corso.

**1.228,69 €+ IVA**

(1.499,00 €)

iscrizioni effettuate con almeno **30 giorni** di anticipo sulla data di inizio del corso.





## VALUTAZIONE DELLE COMPETENZE

Valutazione continua con Feedback durante tutto il corso dal Trainer LAB Profile® e Coach LAB Profile®.

Esame finale: Realizzazione di 2 interviste complete, profilatura e uso del linguaggio d'influenza.

---

**LAB Profile Italia è attento alla qualità dell'apprendimento. Ogni professionista dovrà rispondere a determinati criteri di qualifica.**





---

**Elio Malossi,**  
CEO & Founder di LAB Profile Italia,  
creato nel 2013. Azienda di consulenza in  
management e sviluppo personale che  
si dedica a migliorare le performances  
delle aziende attraverso gli individui e le  
organizzazioni.

## SARÒ IL VOSTRO TRAINER

Mi appassiona da sempre risvegliare le coscienze delle persone: ecco perché ho studiato per anni acquisendo tutti gli strumenti necessari per realizzare quella che sento la mia missione di vita, e sono diventato Trainer e Coach.

Il mio approccio fonde analisi dettagliata e pragmatismo per garantire piani d'azione personalizzati, unici, costruiti sulle reali esigenze dei miei clienti.

In ambito aziendale coniugo le esigenze del business con quelle della realizzazione degli individui e dei team, attraverso il mio approccio diretto, trasparente che ha il solo obiettivo di raggiungere i risultati identificati con i miei Clienti.

A stylized, handwritten signature in white ink, appearing to read 'Elio Malossi'.

**Elio Malossi**  
Trainer & consultant LAB Profile®

## MISSION

1 Facilitare la comprensione dei meccanismi mentali, nell'apprendimento e nell'adattamento,

2 Aiutare le persone ad analizzare i loro atteggiamenti e le loro strategie comportamentali,

3 Guidare con parole semplici, verso una necessaria apertura mentale e verso la scoperta di nuove percezioni del mondo che ci circonda.





---

Parola d'ordine : **QUALITÀ**

I nostri corsi di formazione sono stati progettati assicurandoci di avere tutte le competenze necessarie per fare la differenza: Una differenza positiva e duratura per le organizzazioni e le persone.

LAB-PROFILE.IT

ELIO MALOSSI GROUP

Pod. fosso al Poggetto, 46  
58020 Scarlino (GR)  
Italia

Cell +39 335 6948269  
Fax +39 0566 866079

Email [info@lab-profile.it](mailto:info@lab-profile.it)



LAB Profile Italia

È UN BRAND DI ELIO MALOSSI GROUP