



Pier Pietro Brunelli

Psicologo – Specialista della Comunicazione sociale – Dottore in DAMS (Spettacolo)

Evoluzione e Creatività per la Persona, la Professionalità e l'Azienda

Via G. Alessi, 8 - 20123 MILANO - 02/8376990 - 339/1472230

www.albedo-psicoteatro.com - www.copysauvage.com

Progetti per la formazione e le risorse umane Corsi – Docenze – Coaching – Team Building

A cura di Pier Pietro Brunelli

FORMAZIONE:

PSICOLOGIA DELLA CREATIVITA' E DELLA COMUNICAZIONE; TEATRO FORMAZIONE; GIOCHI di RUOLO;
TECNICHE DI IMMAGINAZIONE; PROBLEM SOLVING; WORKING TEAM;
PERSONAL IMPROVEMENT; CONCEPT DESIGN; TREND WATCHING;

Le tecniche formative di Pier Pietro Brunelli si distinguono per una gestione dell'aula partecipativa ed esperienziale.

RISORSE UMANE:

ORIENTAMENTO scolastico e professionale
RECRUITING
ASSESSMENT
TEAM BUILDING
COACHING

Psicologia del lavoro e della scuola di orientamento junghiano



Docere, Delectare, Movere (Cicerone)

Il presente catalogo illustra alcune proposte formative che possono essere elaborate a seconda di specifiche esigenze, ed inserite nel quadro di differenti tipologie di corsi e programmi didattici.

Psicologia per la creatività e la comunicazione

Tecniche della Pubblicità e dell'Immagine

Questo corso si sviluppa in diversi moduli, che possono anche essere fruiti in modo indipendente.

Modulo a) Il linguaggio visivo della pubblicità – Il marchio e l'immagine coordinata.

Modulo b) La strategia creativa in pubblicità – Le leve emozionali e il target.

Modulo c) Il piano media – TV e Radio – Stampa – Pubblicità esterna – Internet.

Modulo d) L'immagine del punto vendita – Lo show room – Stand ed eventi fieristici.



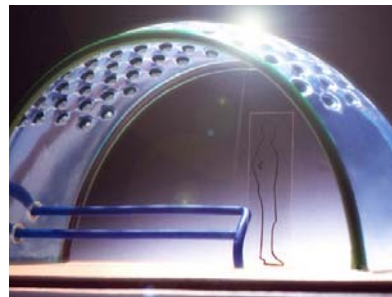
Obiettivo di questi moduli è quello di fornire 'strumenti conoscitivi e consulenziali' ad operatori d'Impresa.

Sulla base di un brief i moduli possono essere orientati a settori e ad argomenti specifici.

- Durata di un modulo: una giornata.

Imaginative Design (ImD)

Il corso si fonda su una metodologia derivata dalla PNL e da tecniche di visualizzazione guidata, e ha lo scopo di **incrementare la creatività individuale e di gruppo**. E' indicato soprattutto agli stilisti, ai designers, ai creativi nel campo della pubblicità e dello spettacolo, e a tutte quelle professionalità che si occupano della progettazione, che lavorano con i concept e che si occupano di rilevamento dei trends nelle strategie di marketing e nelle ricerche qualitative di mercato.



- Durata del corso: due giornate.

PsicoTecniche del Brainstorming

Il corso fornisce le tecniche base, e quelle avanzate, per **la gestione produttiva di un gruppo di lavoro** orientato al problem solving o alla ideazione e alla progettazione di soluzioni creative. Il corso è altamente interattivo, e può essere specificamente sviluppato sulla base di problematiche e di ricerche inerenti la dimensione aziendale e produttiva.



- Durata del corso: due giornate.

Trend Machine Moda – Design – Pubblicità – Spettacolo

Il corso fornisce le tecniche di ricerca e di analisi per il **rilevamento dei trends**, degli stili di vita, con particolare riferimento ai mondi della moda, del design e del leisure.

La metodologia è basata su ricerche visive e testuali elaborate e testate nell'ambito di ricerche universitarie, master e seminari specifici sulla individuazione di concept e trends, cioè di risorse essenziali per la creatività applicata a Moda, Design, Pubblicità, Spettacolo.



- Durata del corso: due giornate.

Psicologia turistica

Questo corso si sviluppa in diversi moduli, che possono anche essere fruiti in modo indipendente.

- a) "PSICOLOGIA DEL TURISMO" (generale)
- b) Psicologia TURISMO RELIGIOSO
- c) Psicologia dei VIAGGI D'AVVENTURA
- d) Progettazione 'psicologica' di un 'VILLAGGIO TURISTICO
- e) Che cos'è l'ANIMAZIONE PER IL TURISMO in termini psicologici
- f) Psicologia della COMUNICAZIONE TURISTICA
- g) Etica, ecologia, solidarietà come valori di una nuova PSICOLOGIA TURISTICA
- h) Strategie di Psicologia della COMUNICAZIONE TURISTICA ON LINE
- i) Test Psicologici su TIPOLOGIA DI PERSONALITA' E MOTIVAZIONE TURISTICA



- Durata di un modulo: mezza giornata

Psicologia delle risorse umane

Buyers & Sellers: Psicologia della vendita

Buyers & Sellers consente di effettuare un'esperienza conoscitiva sulle competenze e sui ruoli nelle attività di vendita e di acquisto. Attraverso un gioco di simulazione si possono far emergere e valutare le "motivazioni vincenti" nelle relazioni negoziali e contrattuali.

In particolare i fattori che il gioco consente di far emergere e valutare sono riferiti alla "motivazione vincente", cioè alla capacità di motivare le relazioni negoziali e contrattuali al fine di ottenere risultati di successo.



Un famoso film con Totò insegna come vendere l'impossibile: 'la fontana di Trevi! B&S consente di effettuare una esperienza conoscitiva e di analisi delle competenze e dei ruoli nelle diverse attività inerenti la vendita e l'acquisto.

- Durata del corso: due giornate.

La motivazione per il successo

Come motivare efficacemente le attività aziendali orientate ad obiettivi gestionali, produttivi e di vendita? Non sempre le Aziende possono motivare attraverso l'offerta di incentivi e premi. Il corso sulla motivazione vincente svela il potere della motivazione intrinseca e di quella persuasoria, che sono elementi chiave per raggiungere il successo.

Non sempre le Aziende possono motivare attraverso l'offerta di incentivi e premi.

Il corso sulla motivazione vincente svela il potere della motivazione intrinseca e di quella persuasoria', che sono elementi chiave per raggiungere il successo. Il corso può essere indirizzato verso specifici obiettivi; in particolare è indicato nelle attività di gestione e coordinamento e incentivazione delle risorse umane (Leadership, groupship, membership).



- Durata del corso: una giornata

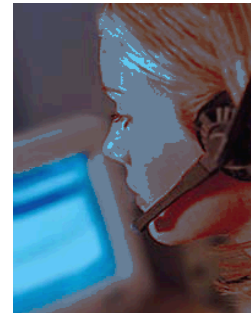
Psicologia del telefonare (call center, help desk, ecc.)

Corso base:

Obiettivo del corso base è fornire ai neo-operatori telefonici tutte le conoscenze essenziali per l'arte di telefonare: ascolto, eloquio, stile, negoziazione, gestione dei conflitti, persuasione, ecc.

Corso advanced:

Obiettivo del corso advanced è di perfezionare gli skills degli operatori telefonici che hanno già maturato capacità ed esperienza. motivare efficacemente le attività aziendali orientate ad obiettivi gestionali, produttivi e di vendita. Il corso può essere specificamente calibrato per le attività di vendita, per i buyers e per le attività di human relation. Si sviluppa attraverso esercitazioni, test e role playing realizzati con l'ausilio di materiali multimediali e oggettuali appositamente studiati.



- Durata del corso: due giornate.

Working Team

Creare e gestire un gruppo di lavoro è estremamente importante per affrontare con successo le trasformazioni e le sfide della vita aziendale. Il corso offre la conoscenza dei fondamenti psicologici e comunicazionali necessari a garantire la funzionalità del gruppo di lavoro. Esercizi, test, e simulazioni forniscono conoscenze esperienziali ed applicative per lo sviluppo della coesione e della cooperazione in gruppi di lavoro.



- Durata del corso: due giornate.

Coaching

Il Coaching nelle attività aziendali e professionali è una modalità di consulenza e di assistenza psicologica, individuale o di gruppo, per la soluzione delle diverse problematiche inerenti alle relazioni umane e ai vissuti personali.

La comprensione delle motivazioni profonde, di un proprio stato interiore e delle dinamiche interpersonali, è molto spesso la chiave di volta per lo sviluppo di una serena ed efficiente performance professionale, e quindi per il raggiungimento di specifici obiettivi. Attraverso il coaching si attua una sorta di preziosa manutenzione dei componenti più importanti della realtà di una azienda: le persone.



- Il Coaching personale si sviluppa attraverso moduli di lavoro che prevedono da 5 a 10 incontri di una o due ore settimanali.
- Nel caso di gruppi, a seconda delle specifiche esigenze, gli incontri si sviluppano in una o due giornate.



Pier Pietro Brunelli

Psicologo – Specialista della Comunicazione sociale – Dottore in DAMS (Spettacolo)

Via G. Alessi, 8 - 20123 MILANO – 02/8376990 – 339/1472230



Pier Pietro Brunelli

Via G. Alessi 8 - 20123 Milano

tel-fax 02/8376990 – 339/1472230

e-mail: Pietro.Brunelli@fastwebnet.it

Psicologo (Università Cattolica di Milano) - Ordine degli Psicologi n.03/6614

Specialista in Comunicazioni Sociali (Università Cattolica di Milano).

Dottore in Discipline delle Arti, Musica e Spettacolo (Università di Bologna).

Presentazione (2007)

Pier Pietro Brunelli è nato nel 1959. Si è dapprima **laureato in Semiotica con il Prof. Umberto Eco** (voto 110/110) e poi ha acquisito una seconda **laurea in Psicologia** (voto 110/110) e una **Specializzazione in comunicazione sociale** (voto 70/70) presso l'Università Cattolica di Milano e una Specializzazione quadriennale in psicoterapia junghiana.

Professional

Lavora nel campo della psicologia della comunicazione come consulente diretto o per conto di agenzie, occupandosi di ricerca, strategia, creatività e risorse umane in diversi settori: pubblicità, marketing (ricerche qualitative), moda, spettacolo.

Dal 1987 ha svolto consulenze a favore di importanti Aziende e Istituzioni :

ANSALDO; ASSOCIAZIONE ABBIGLIAMENTO INDUSTRIALI; ; Banca Nazionale del Lavoro; BOLAFFI; BOSCH; CONSORZIO CRAVATTIADI; EVIAN; ELSAG; EPSON; IKEA; ITALTEL; FIERA MILANO; KODAK; PROVINCIA DI GENOVA; PROVINCIA DI VARESE; PILSNER URQUEL; NYLSTAR; MEDIASET; RAI; TRIENNALE DI MILANO; WHIRPOOL: RICERCHE DI MERCATO PER CONTO DI THE MARKETING LAB E MF EVOLUZIONE; GRUPPO ZEGNA.

Docenze e attività di formazione

Dal 1993 ha sviluppato un'attività di docenza e di formazione presso diverse Aziende, Università, Scuole, Centri culturali in Italia e all'Estero. *Svolge lezioni, attività formative e consulenze anche in inglese.*

Attualmente è Docente a contratto presso l'Università IULM e il NABA di Milano e la SUPSI di Lugano (CH). - Università e principali Istituzioni dove ha svolto attività didattica e formativa:

ACCADEMIA DI COMUNICAZIONE MILANO; EUROPEAN SCHOOL OF ECONOMICS (UNIVERSITÀ BRITANNICA); ISTITUTO SUPERIORE DI COMUNICAZIONE (MILANO); NABA; POLITECNICO STATALE DI MILANO; SCUOLA DEL CASTELLO (COMUNE DI MILANO); UNIVERSITÀ DELL'IMMAGINE (MILANO); UNIVERSITÀ DEL PROGETTO (REGGIO EMILIA); MASTER SULLA MODA: UNIVERSITÀ DI BOLOGNA E UNIVERSITA' LA SAPIENZA DI ROMA; SCUOLA POLITECNICA DI DESIGN DI MILANO; UNIONE INDUSTRIALI COMO; UNIONE INDUSTRIALI MODENA; UPTODATE (fashion & consultant image); UNIVERSITÀ BOCCONI DI MILANO; UNIVERSITA' IULM DI MILANO; UNIVERSITÀ SUOR ORSOLA BENINCASA DI NAPOLI; UNIVERSITÀ DI VIGO E DI PONTEVEDRA (SPAGNA); UNIVERSITÀ DI MALTA.

Pubblicazioni - libri, saggi, riviste, web:

ALLEMANDI; ARCIPELAGO EDIZIONI; CAROCCI; CULTURE TEATRALI; EDIZIONI SCIENTIFICHE ITALIANE; EVENTI CULTURALI; MORETTI & VITALI; IKON EDITRICE; PEDAGOGIKA; PROGETTO EDITRICE; RICERCHE & SVILUPPO MEDIASET; UPSEL.

Siti web a cura di Pier Pietro Brunelli: www.copysauvage.com - www.albedo-pswicoteatro.com

Autorizzo al trattamento dei dati personali (D.lgs. 196/03)