

PROPOSTA FORMATIVA a catalogo

2026

Relax, it's Science!

Links4Brain è un team di analisti e professionisti nel campo della comunicazione, della psicologia, delle neuroscienze, dell'economia.

La nostra specialità è analizzare le **emozioni**
che guidano le azioni
di clienti e collaboratori.
Inneschiamo cambiamenti
grazie alla (neuro) comunicazione.



LINKS4BRAIN

Links4Brain è una società di analisi, consulenza e formazione nel campo del marketing strategico e del neuro-selling.



LINKS4TALENT

Links4Talent è il nostro brand dedicato alla Talent Retention & Attraction, specializzato nel mondo delle relazioni interne all'azienda.

Negli anni abbiamo sviluppato 3 protocolli sulle diverse aree che hanno l'obiettivo di rendere chiari i task, le tempistiche e i cosiddetti "owner".



**PROTOCOLLO
LINKS4SALES**



**PROTOCOLLO
LINKS4HR**



**PROTOCOLLO
LINKS4ATTRACTION**

Il nostro Team



Dott.ssa Silvia Margoni **SOCIA FONDATRICE, IMPRENDITRICE, FORMATRICE**

La mia passione? Studiare mente e cervello! Sono una professionista con più di 15 anni di esperienza nel marketing e nel management, di cui 10 nell'affascinante mondo del neuro-marketing e del neuro-selling.

Economista di vocazione (tre titoli di studio in questo campo, di cui uno conseguito all'estero), ho conseguito nel 2022 anche una laurea in Psicologia del Lavoro e delle Organizzazioni.

FOCUS: vendita e negoziazione, DISC, gestione delle emozioni e brain training.



Dott. Pierluigi Campo **COACH, COUNSELOR E FORMATORE**

Laureato in fisica, per più di 15 anni ho lavorato in aziende strutturate come tecnico e manager. Dal 2012 lavoro come libero professionista integrando capacità d'ascolto, serenità e passione per le relazioni. Sono parte del team Links4Talent da quasi 5 anni e coordino i progetti sul benessere aziendale.

FOCUS: gestione dello stress, crescita personale e trasformazione dei conflitti.

Il nostro Team



Dott.ssa Chiara Tubini **CONSULENTE HR E PER LA COMUNICAZIONE**

Approdo nel mondo della consulenza e della Neuro Comunicazione dopo diverse esperienze lavorative in cui mi sono focalizzata sul marketing. Oggi il mio lavoro si concentra sul mondo HR: clima interno, Job Description, talent retention, piani formativi.

FOCUS: DISC, neuro-comunicazione, HR, marketing per le risorse umane.



Prof. Filippo Ferrari **CONSULENTE ORGANIZZATIVO E SCIENTIFIC ADVISOR**

Da oltre trent'anni studio e alleno il "fattore umano" che fa la differenza: quello che trasforma le organizzazioni, ispira i leader e rende sostenibile il cambiamento. Tra accademia e consulenza, unisco rigore scientifico ed esperienza sul campo per far crescere persone e imprese.

Focus: organizzazione, leadership e followership, HR strategico e sistemi di performance management, change management.

Il nostro Team



Dott. Alessio Dalla Costa

COACH, FORMATORE, ATTORE E REGISTA

Laureato in Giurisprudenza, attore professionista. Ho lavorato anche nel settore assicurativo, che poi ho abbandonato per dedicarmi completamente al mondo della formazione e della recitazione. Il mio alterego femminile? Annalisa Morsella.

FOCUS: public speaking, team building, leadership, relazione con il cliente e vendita.



Dott.ssa Annalisa Morsella

COACH, COUNSELOR, ATTRICE E FORMATRICE

Laureata con lode al DAMS, diplomata in teatroterapia e formatrice professionista, lavoro sull'utilizzo degli strumenti teatrali, come la dizione, l'uso della voce e il linguaggio del corpo nei contesti in cui è necessario un miglioramento dei vari livelli della comunicazione. Il mio alter ego maschile? Alessio Dalla Costa!

FOCUS: public speaking, comunicazione efficace, team building, analisi transazionale.

VENDITA

- **Sales+Brain: il percorso completo per performance potenziate** pag. 8
- **Capisci chi hai davanti, vendi come un dannato (grazie al DISC!)** pag. 9
- **Obiezioni inesprese? Leggile in faccia (letteralmente)** pag. 10
- **Neuro-selling: entri nella testa, esci con la firma** pag. 11
- **Eleva le tue performance: lo script di vendita** pag. 12
- **“Costa troppo”? Guida la percezione con il pricing psicologico** pag. 13
- **Obiezioni? Annientale... prima che arrivino!** pag. 14
- **Comunicazione telefonica efficace** pag. 15

Sales+Brain: il percorso per performance potenziate



Dott.ssa
Silvia Margoni

Vuoi potenziare la tua capacità di “farti comprare” durante una trattativa? Ecco il percorso **REALMENTE EFFICACE!**

Attraverso role play, esercitazioni pratiche e ingaggianti quiz quotidiani, capirai come porre le domande giuste e aumentare le tue performance di vendita.

Il percorso è strutturato su brevi incontri mensili per favorire l'apprendimento delle tecniche e l'innescare di automatismi. Completano il percorso: la creazione degli script di vendita, il micro-learning, la consulenza sulla pipeline di vendita e lo shadow training.



A chi è diretto

Imprenditori, sales manager, professionisti.

Contenuti

- Analisi scientifica delle microespressioni facciali;
- Body Language e Gestione delle emozioni altrui;
- Tecniche di vendita in fase di apertura;
- Come potenziare la propria CNV per vendere;
- Script per fatturare e pipeline di vendita;
- Tecniche di negoziazione;
- Pricing psicologico e domande persuasive per la gestione delle obiezioni.

Capisci chi hai davanti, vendi come un dannato (grazie al DISC!)



Dott.ssa
Silvia Margoni

Parlare a tutti nello stesso modo è il miglior modo per... Non vendere a nessuno. Ogni cliente ha il suo stile: c'è chi vuole tutto e subito, chi vuole dettagli e precisione, chi vuole sentirsi speciale. Se non lo riconosci al volo, sei fuori.

In questa Masterclass ti diamo il superpotere di "leggere le persone" in pochi minuti e plasmare il tuo approccio come un professionista, senza perdere un grammo di autorevolezza.

Come? Con il DISC, un modello semplice e potente che ti insegna a "scannerizzare" lo stile comportamentale del tuo interlocutore (e sì, anche il tuo).



A chi è diretto

Venditori, manager, consulenti e specialisti di prodotto.
Tutti i professionisti che necessitano persuadere
l'interlocutore.

Contenuti

- Decifrare il cliente analizzando i 3 livelli della sua comunicazione;
- Adattare il tuo modo di vendere all'interlocutore che hai davanti;
- Usare le parole giuste, il ritmo giusto, la spinta giusta - senza forzare, senza snaturarti.

Obiezioni inesprese? Leggile in faccia (letteralmente)



Dott.ssa
Silvia Margoni

Un naso che si arriccia, sopracciglia che si inarcano, una bocca che si stira orizzontalmente... è il corpo del tuo prospect che parla prima della voce. Le microespressioni facciali sono piccoli “spoiler emotivi” che il tuo interlocutore non sa (o non può) nascondere. Imparare a leggerle – e a gestirle – in modo scientifico significa avere una marcia in più nella trattativa: non solo capisci cosa pensa davvero, ma guidi la conversazione dove vuoi tu. In poche parole? Un potentissimo strumento per controllare l’esito dei tuoi appuntamenti.



A chi è diretto

Venditori, manager, consulenti e specialisti di prodotto.
Tutti i professionisti che necessitano persuadere
l'interlocutore.

Contenuti

- Scopri come riconoscere le 7 emozioni primarie direttamente dal volto;
- Impara a decodificare i segnali chiave che indicano tensione, dubbio o resistenza;
- Che si tratti di ansia, rabbia o delusione, ti alleni a gestire le emozioni del tuo interlocutore per influenzare in modo etico ma efficace le tue trattative.

Neuro-selling: entri nella testa, esci con la firma



Dott.ssa
Silvia Margoni

A parità di offerta, sceglieresti un partner brillante o uno che ti fa venire l'orticaria? Buone notizie: il tuo cliente pensa esattamente come te. Solo che non te lo dice. Psicologia, neuroscienze ed economia comportamentale ti svelano come rimanere impresso nella mente del cliente: un* professionista empatic*, efficace e credibile.



A chi è diretto

Venditori, manager, consulenti e specialisti di prodotto.
Tutti i professionisti che necessitano persuadere
l'interlocutore.

Contenuti

- Come improvvisare una conversazione con uno sconosciuto e ricordarti per sempre del suo nome;
- Come creare una presentazione di te stess* suggestiva e memorabile;
- Strategie per la creazione di nuovi contatti;
- Tecniche di vendita per potenziare i risultati;
- Come adattare i tuoi stili comunicativi a seconda del risultato che vuoi ottenere.

Eleva le tue performance: lo script di vendita



Dott.ssa
Silvia Margoni

Il sogno intimo di ogni venditore è quello di fare pochi incontri, con tassi di chiusura vicini al 100%. E se questo è il tuo mestiere, lo sai: le parole possono aprire porte o chiuderle in faccia. Sapere cosa dire, quanto dire e quando tacere non è scontato. Lo script ti aiuta a qualificare efficacemente il tuo prospect oliando i meccanismi per una chiusura liscia come l'olio. E addio alle obiezioni. La buona notizia? La scienza ti dà la mappa. Tu ci metti il passo.



A chi è diretto

Venditori, consulenti e specialisti di prodotto.
Tutti i professionisti che necessitano persuadere
l'interlocutore.

Contenuti

- Come “accendere” il buy-button del cliente: le parole giuste al momento giusto che fanno clic (letteralmente);
- Top di gamma subito o alla fine? E i limiti? Scopri quando giocarti le carte (e quali prima);
- L'attenzione è merce rara: catturala, nutrila, non sprecarla;
- Come valorizzare la tua proposta;
- Anticipa le obiezioni come un cecchino.

“Costa troppo”? Guida la percezione con il pricing psicologico



Dott.ssa
Silvia Margoni

Hai lavorato duramente per questo cliente e finalmente sei alla fase conclusiva della trattativa. Credi di aver dato il meglio, di aver guadagnato credibilità e di aver valorizzato il tuo prodotto. Ma arriva la tanto temuta frase “Costa troppo”.

Il problema non è il prezzo in sé, bensì il modo in cui viene percepito. Il cervello umano valuta in modo irrazionale ma prevedibile: sapere come guidare questo processo fa la differenza. La psicologia diventa una tua potente alleata per influenzare l'inconscio senza costose manovre promozionali né modifiche al prodotto.



A chi è diretto

Venditori, consulenti, marketing specialist/generalist, ufficio acquisti.

Contenuti

- Come la mente valuta l'offerta economica;
- L'uso degli sconti: fallo in modo consapevole e strategico!
- Come strutturare una proposta che “sa” di valore ancor prima di essere spiegata;
- Quali parole usare (e quali evitare) per spostare l'attenzione dal costo al valore;
- Ben più di 20 tecniche di pricing psicologico per ridurre la sensazione di costosità.

Obiezioni? Annientale... prima che arrivino!



Dott.ssa
Silvia Margoni

Ti è mai capitato di uscire da un meeting commerciale e pensare: “cavolo, ho proprio risposto bene a tutte le obiezioni che hanno mosso!”?

Se aspetti che l’obiezione arrivi, sei già in ritardo.

I top seller non rispondono: anticipano. E guidano l’intera conversazione con domande che spiazzano, ribaltano il focus, fanno emergere riflessioni. La psicologia è dalla tua parte... Se sai come usarla.



A chi è diretto

Tutti i professionisti che desiderano rendere la propria comunicazione d’impatto anche attraverso le nuove tecnologie.

Contenuti

- Come utilizzare le domande persuasive per guidare la trattativa (senza sembrare un robot);
- Distinguere un’obiezione da un pretesto;
- Come prevenire le obiezioni più comuni prima che emergano strutturando gli incontri in modo strategico;
- Rispondere in modo elegante ma deciso quando la resistenza si fa sentire;
- Le 2 tecniche jolly per rispondere al 99% delle obiezioni.

Comunicazione telefonica efficace



Dott.
Alessio Dalla Costa

Il corso fornisce gli strumenti per lo sviluppo delle capacità di ascolto attivo dell'interlocutore, la consapevolezza delle tecniche comunicative paraverbali e non verbali da utilizzare durante il colloquio telefonico e la conoscenza di un vocabolario adeguato attraverso lo studio di parole chiave. Questo ti consentirà di creare empatia e fidelizzare il cliente.



A chi è diretto

Personale di front office e call center, commerciali, esercenti, commessi, professionisti manager, dirigenti e chiunque comunichi costantemente con il cliente attraverso il telefono.

Contenuti

- Ascolto attivo;
- Comunicazione verbale, non verbale e paraverbale;
- Cosa dire e cosa non dire al telefono;
- Gestire l'interlocutore;
- Stili comunicativi efficaci;

MARKETING e EMPLOYER BRANDING

- **Pochi cv o candidature “sbagliate”? Attrai chi fa davvero la differenza** pag. 17
- **Copy persuasivo per la tua comunicazione** pag. 18
- **Guida al marketing strategico** pag. 19

Pochi cv o candidature “sbagliate”? Attrai chi fa davvero la differenza



Dott.ssa
Silvia Margoni

Ricevi pochi cv, pochissimi dei quali con le competenze e il livello di expertise vicini a ciò che cerchi. Lo sai, i tuoi colleghi stanno già faticando a coprire i buchi delle posizioni vacanti e hai bisogno di trovare una soluzione.

Come rendere più attrattiva la tua azienda? Grazie a marketing e strategia!

La Masterclass è INTERATTIVA: porta il tuo PC e le tue idee. Si lavora su casi veri...compreso il tuo!



A chi è diretto

Direttori HR, HR specialist, HR generalist,
Imprenditori, Resp. Comunicazione, Content creators.

Contenuti

- Scopri chi è la tua “candidate persona” (e cosa fanno meglio di te i tuoi concorrenti);
- Quali sono le leve emotive e razionali che spingono le persone a candidarsi per la tua azienda;
- Come utilizzare i social per attrarre talenti.

Copy persuasivo per la tua comunicazione



Dott.ssa
Chiara Tubini

Fluidità cognitiva ed efficacia sono due elementi fondamentali del copywriting. In questo corso imparerai come scrivere contenuti che informino, convincano e persuadano i tuoi destinatari a compiere determinate azioni grazie all'utilizzo di alcuni preziosi neuro-tips.



A chi è diretto

Tutti i professionisti che desiderano rendere la propria comunicazione più persuasiva sia nel contesto online sia offline.

Contenuti

- Fluidità cognitiva e meccanismi attentivi;
- Una struttura "che cattura";
- Neuro-tips per il copy persuasivo;
- Bias cognitivi per favorire la percezione del valore dei prodotti.

Guida al marketing strategico



Dott.ssa
Chiara Tubini

L'obiettivo è fornire una guida completa al marketing strategico: analisi ambientale, segmentazione di mercato, sviluppo prodotto, marketing digitale. Impara a creare piani strategici efficaci per ottenere il massimo successo nel competitivo mondo del marketing aziendale.



A chi è diretto

Tutti i professionisti che desiderano approcciarsi al mondo del marketing strategico conoscendone le basi e i fondamenti.

Contenuti

- Strumenti per l'analisi dell'ambiente di marketing;
- Segmentazione e targeting;
- Le Buyer personas;
- Il posizionamento strategico;
- Lo studio dei touchpoint con il cliente.

LEADERSHIP, TEAM & co.

- **Il collega è un incubo? Gestiscilo con il DISC!** pag. 21
- **Leggere i volti, gestire le emozioni: un approccio empatico alla relazione** pag. 22
- **Neuroscienze al lavoro: più sereni, più produttivi** pag. 23
- **Formazione 0 polemiche: la cultura del feedback** pag. 24
- **Da conflitto... a confronto!** pag. 25
- **Leadership: comunicazione e gestione del team** pag. 26
- **Formazione outdoor: catamarano Extreme 40** pag. 27

Il collega è un incubo? Gestiscilo con il DISC!



Dott.ssa
Silvia Margoni



Dott.ssa
Chiara Tubini

Hai presente quel/la collega con cui proprio non riesci a trovare il giusto incastro? Magari è impulsiv* e travolgente, oppure egocentric* e un po' disordinat*, e tu non capisci come mai non ti ascolti (o cambi idea in continuazione).

È tutto normale, noi esseri umani siamo (fortunatamente) diversi. Ma la realtà è che saper entrare in sintonia, anche a prescindere da simpatie e affinità personali, può trasformarsi in una risorsa preziosa per creare rapporti più efficaci. Comunicare in modo funzionale significa adattarsi al contesto, trovare il giusto tono e mantenere equilibrio nella relazione, senza rinunciare all'obiettivo. Senza snaturarti ma trovando un modo tuo – più etico, più consapevole, più naturale – di entrare in relazione.



A chi è diretto

Imprenditori, manager, team leader.
Tutti i professionisti che lavorano in team.

Contenuti

- I 4 stili comportamentali del DISC;
- Come relazionarsi efficacemente con ciascuno di essi;
- Strategie di crescita personale e di cooperazione per profili Dominanti, Influenti, Stabili e Cauti;
- Team diversi per approcci aziendali differenti;
- Le tipologie di feedback più funzionali per ciascun profilo.

Leggere i volti, gestire le emozioni: un approccio empatico alla relazione

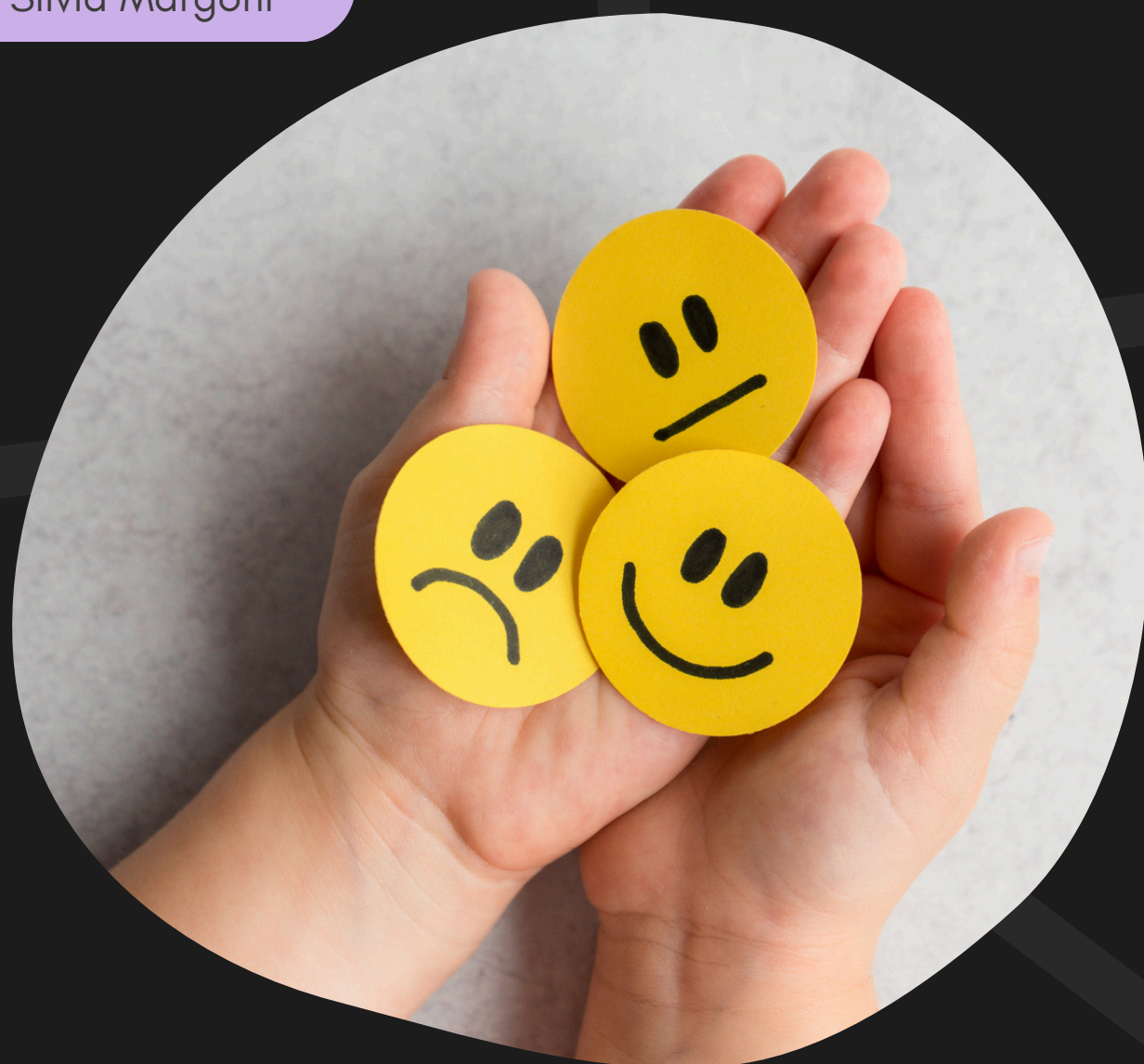


Dott.ssa
Silvia Margoni

Arricciare il naso, inarcare le sopracciglia, stirare orizzontalmente gli angoli della bocca... Sono piccole contrazioni muscolari che raccontano ciò che le parole (a volte) non dicono: timori, tensioni, bisogni inascoltati.

Perché la logica ci fa pensare, ma sono le emozioni che determinano le nostre azioni. Interpretare e soprattutto gestire questi gesti con metodo scientifico significa avere una chiave di lettura in più per comprendere davvero noi stessi e chi abbiamo davanti – per gestire la relazione in modo più umano, efficace e sereno.

Masterclass INTERATTIVA: osservazione, confronto, esercizi pratici. Perché leggere l'altro è il primo passo per costruire relazioni più autentiche, anche al lavoro.



A chi è diretto

Imprenditori, team leader, manager.
Tutti i professionisti che lavorano in team.

Contenuti

- Intelligenza emotiva: perché capire sé stessi per capire gli altri;
- Leggere le emozioni primarie attraverso il volto delle persone;
- Come identificare le microespressioni cardine nella gestione del tuo team di lavoro;
- Come gestire le emozioni altrui con empatia e presenza, anche nei momenti di tensione o chiusura.

Neuroscienze al lavoro: più sereni, più produttivi



Dott.ssa
Silvia Margoni

A volte ci sentiamo stanchi, irritabili o bloccati... E non capiamo bene perché. Altre volte conviviamo con colleghi nervosi, riunioni tese e carichi mentali infiniti.

La verità? Il nostro cervello non è progettato per la felicità, ma per sopravvivere. E spesso, nel farlo, ci tiene in allerta anche quando non serve più.

Masterclass INTERATTIVA: neuroscienze spiegate con semplicità, strumenti concreti da usare in azienda. Perché il benessere sul lavoro non è un lusso, è una leva strategica.



A chi è diretto

Imprenditori, team leader, manager.
Tutti i professionisti che lavorano in team.

Contenuti

- Perché stress, abitudini e relazioni difficili “abitano” il nostro sistema nervoso;
- Come funzionano le risposte automatiche di attacco, fuga o blocco e come disinnescarle;
- Quali sono gli “happy hormones” (dopamina, ossitocina, serotonina, endorfine) e come favorirli sul lavoro;
- Strategie pratiche per creare un clima più sereno, collaborativo e motivante nel tuo team.

Formazione 0 polemiche: la cultura del feedback



Dott.ssa
Silvia Margoni

"Sono fatto così e non cambio", "io non ho bisogno di formazione", "abbiamo sempre fatto così."
Le frasi killer che, in azienda, fanno più danni di un server malfunzionante il lunedì mattina...
Come scardinare queste convinzioni (senza innescare l'ennesima polemica)? Partendo proprio da come funziona il nostro cervello!
Masterclass INTERATTIVA: esperienze pratiche, confronti reali e tanta voglia di imparare senza sentirsi giudicati. Perché il miglioramento continuo non è uno slogan: è un mindset che si può coltivare.

A chi è diretto

Imprenditori, team leader, manager, professionisti nel settore delle Risorse Umane.

Contenuti

- I meccanismi biologici e psicologici che ci portano a convinzioni limitanti;
- Alcuni comportamenti attraverso cui essi si manifestano, per non avere più scuse;
- Allenare il nostro cervello a performance più elevate;
- Le tecniche di feedback più efficaci a seconda dell'interlocutore;
- Come gestire i colleghi più "difficili".

Da conflitto... A confronto!



Dott.ssa
Silvia Margoni



Dott.
Pierluigi Campo

La vita in azienda ti sembra un campo minato? Ogni passo rischia di scatenare una polemica o una reazione esagerata? Questa Masterclass ti aiuta a riconoscere le cause profonde dei conflitti, partendo dalle dinamiche personali e relazionali che spesso si attivano sotto traccia.

L'obiettivo? Trasformare le tensioni in dialogo e le contrapposizioni in occasioni di crescita, per te e per il tuo team.

Masterclass INTERATTIVA: si lavora su role playing di situazioni vere, anche le più spinose. Perché i conflitti non si evitano... Si gestiscono meglio.



A chi è diretto

Imprenditori, team leader, manager.
Tutti i professionisti che lavorano in team.

Contenuti

- Usare la comunicazione assertiva e gestire le emozioni nei momenti più delicati;
- Applicare tecniche di de-escalation per abbassare i toni e alzare la qualità del confronto;
- Riconoscere (ed evitare) le trappole del Triangolo Drammatico di Karpman.

Leadership: comunicazione e gestione del team



Dott.
Pierluigi Campo

Guidare un team non significa solo “dare indicazioni”: significa creare connessioni. Quando la comunicazione è chiara, empatica e coerente, le persone si sentono viste, comprese e motivate. E anche le strategie più complesse diventano più leggere da portare avanti, perché il gruppo lavora nella stessa direzione, senza sforzi inutili o tensioni sotterranee.



A chi è diretto

Indicato per manager, responsabili di funzione e leader di team che vogliono potenziare la loro efficacia gestionale.

Contenuti

- Ascolto attivo ed empatia per costruire fiducia e comprendere realmente il team;
- Riconoscere le diverse tipologie di leadership e adattare il proprio stile;
- Comunicare efficacemente per una leadership di successo;
- Gestire le dinamiche di gruppo: dal feedback alla risoluzione dei conflitti.

Formazione outdoor: catamarano Extreme 40



Dott.
Pierluigi Campo

Esperienze vissute attraverso le emozioni generate e condivise: il coinvolgimento multisensoriale ed il clima d'interazione e scambio con gli altri, permettono un apprendimento efficace di specifici obiettivi formativi: comunicazione, leadership situazionale, team working, delega e lavoro per obiettivi, fiducia reciproca etc.

La vela diventa una potente metafora per conoscere sè stessi nonché conoscere, apprezzare e rispettare i ruoli propri e degli altri membri del team, anche in caso di stress ed emergenze.



A chi è diretto

Indicato a team che vogliono consolidare il lavoro di squadra attraverso maggiore fiducia.

Contenuti

Da declinare a seconda degli specifici obiettivi formativi (competenze).

CRESCITA PERSONALE

- “Ma io non sono stressat*!” pag. 29
- Mindfulness in azienda pag. 30
- Time mangement pag. 31
- Problem solving strategico: risolvere la complessità pag. 32

“Ma io non sono stressat*!”



Dott.ssa
Silvia Margoni



Dott.
Pierluigi Campo

Ti è mai capitato di svegliarti nel cuore della notte pensando al lavoro... E addio sonno? O di sentirti tes* perché tutto – ma proprio tutto – sembra urgente? Tranquill*, non è un problema di carattere né tantomeno una debolezza da nascondere: è il tuo sistema nervoso che fa semplicemente il suo compito nel percepire minacce (anche solo emotive, come un potenziale conflitto o un carico mentale troppo alto).

La buona notizia? Lo stress non è sempre un nemico. Se lo conosci, puoi trasformarlo in energia utile – come fanno gli sportivi prima di una gara.



A chi è diretto

Chiunque voglia approfondire le tematiche dello stress, migliorare il proprio benessere, sviluppare una maggiore consapevolezza di sé, comprendere la propria risposta allo stress.

Contenuti

- Come funzionano stress ed emozioni e perché ci riguardano - nessuno escluso;
- Strategie cognitive ed esercizi pratici per stare meglio e rendere meglio;
- Come ascoltare il tuo corpo (e il tuo cervello) per recuperare lucidità, presenza e benessere.

Mindfulness in azienda



Dott.
Pierluigi Campo

Perché grandi realtà come Google, SAP e General Mills hanno deciso di integrare la mindfulness tra le loro pratiche regolari di lavoro?

Per un motivo semplice: oggi le evidenze scientifiche che dimostrano i benefici sulla concentrazione, sulla gestione dello stress e sulla qualità delle relazioni professionali sono davvero numerose.

E quando qualcosa funziona, le organizzazioni più attente al benessere – e ai risultati – la adottano senza esitazioni.



A chi è diretto

Aziende che hanno il desiderio di creare un ambiente di lavoro collaborativo, armonico, sicuro ed efficiente.

Contenuti

- I principi della mindfulness e come incidono su stress, performance e qualità della leadership;
- Micro-pratiche di pochi minuti;
- Come riconoscere gli automatismi di reazione, soprattutto sotto pressione, e trasformarli in risposte coscienti;
- Ascolto consapevole per comunicare meglio, gestire i conflitti con maggiore tranquillità e rendere riunioni e confronti più efficaci.

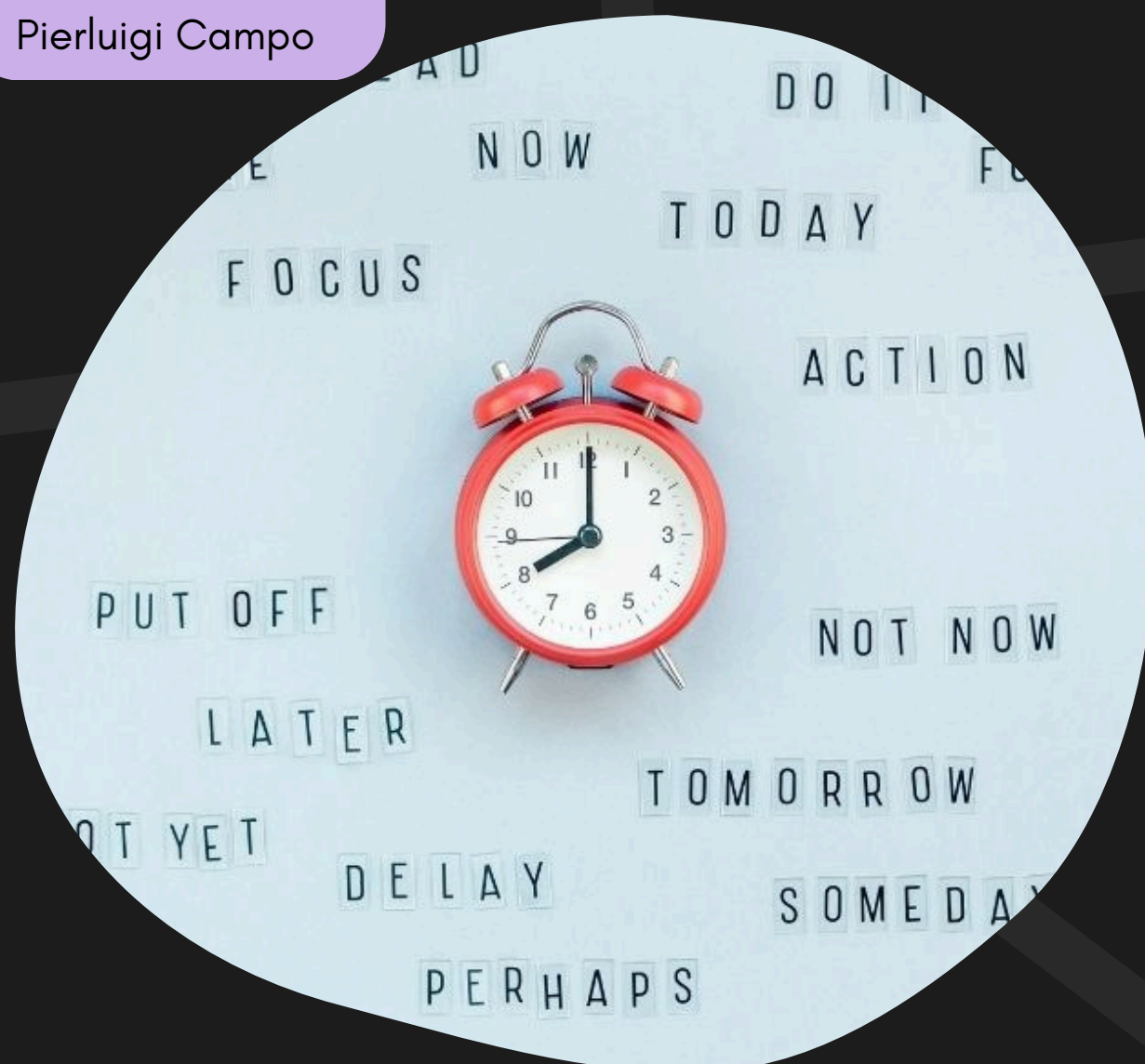
Time management



Dott.
Pierluigi Campo

Gli esseri umani hanno sentito la necessità di misurare il tempo molto presto. La percezione dello scorrere del tempo è però molto personale e dipende da più fattori.

Se hai la sensazione di lavorare molto, ma fatichi comunque a rispettare le scadenze, questo corso ti aiuterà a gestire meglio il tuo rapporto con il tempo, a ridurre lo stress organizzando in modo efficace le attività, a stabilire le priorità corrette.



A chi è diretto

Manager, imprenditori, professionisti, responsabili commerciali, personale responsabile di progetti, processi e commesse. Adatto anche a chi inizia la propria carriera professionale o a chi ha deciso di intraprenderne una nuova.

Contenuti

- Il tempo è denaro? O piuttosto il tempo è un valore!
- Organizzare il proprio tempo riduce lo stress;
- Imparare a stabilire le priorità;
- Individuare i "ladri di tempo";
- Il multitasking è un mito!

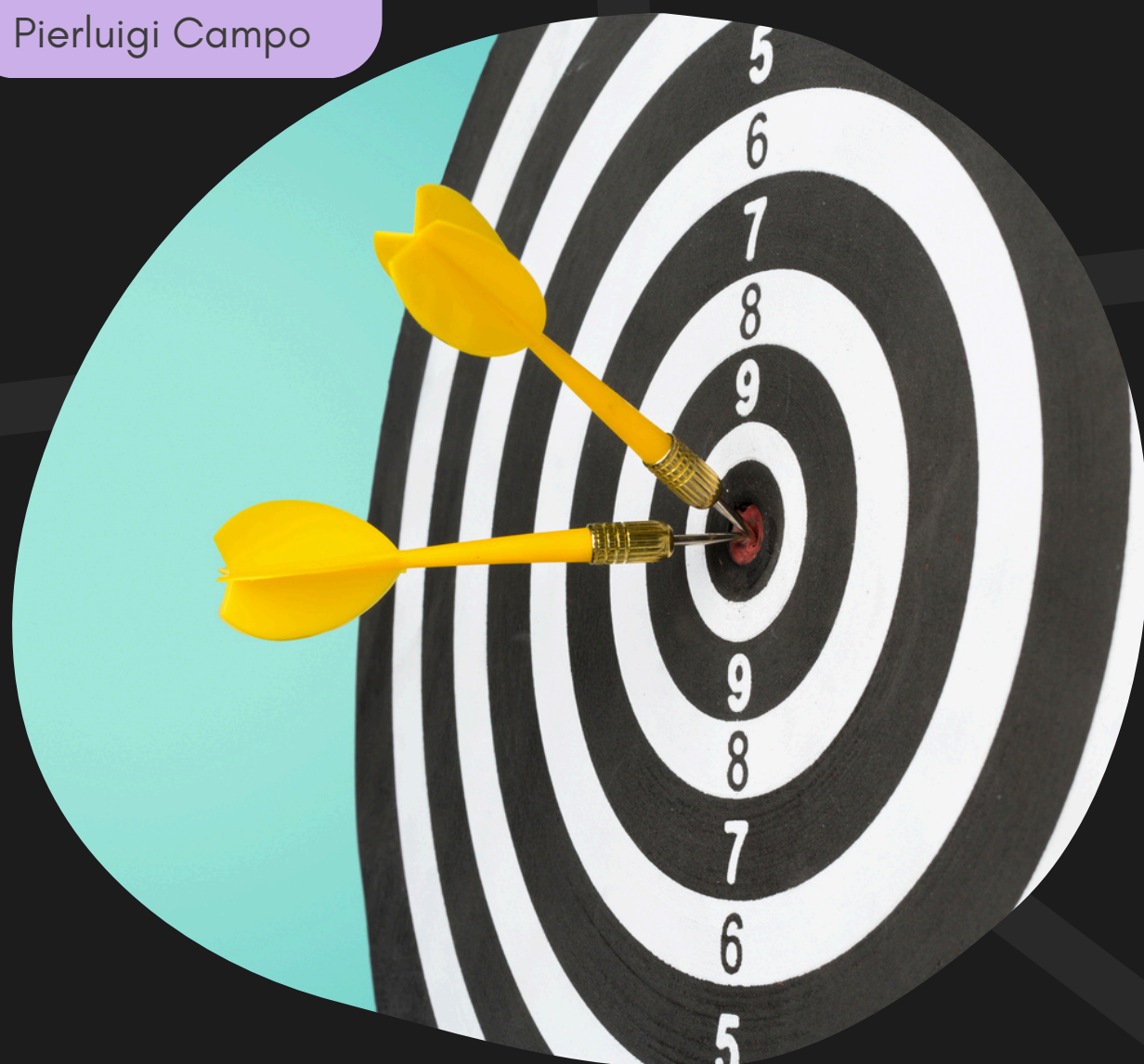
Problem solving strategico: risolvere la complessità



Dott.
Pierluigi Campo

Ci sono situazioni in cui la logica lineare – quella che di solito ci salva la vita – semplicemente non basta. Quando entrano in gioco relazioni, ruoli, emozioni e dinamiche organizzative, serve un modo di leggere la realtà che vada oltre il “faccio A, ottengo B”.

In questo percorso impariamo ad alternare approcci più ordinari con prospettive non convenzionali, così da sciogliere nodi che sembrano immobili e trasformare limiti e resistenze in punti d'appoggio per ripartire.



A chi è diretto

A chi desidera definire e realizzare efficacemente i propri obiettivi sia in campo personale che professionale.

Contenuti

- Dall'analisi del problema alla definizione dell'obiettivo strategico;
- Riconoscere le trappole mentali che mantengono il problema;
- Sviluppare soluzioni creative e non convenzionali per aggirare gli ostacoli;
- Strategie per gestire efficacemente le resistenze al cambiamento nei sistemi complessi.

COMUNICAZIONE EFFICACE

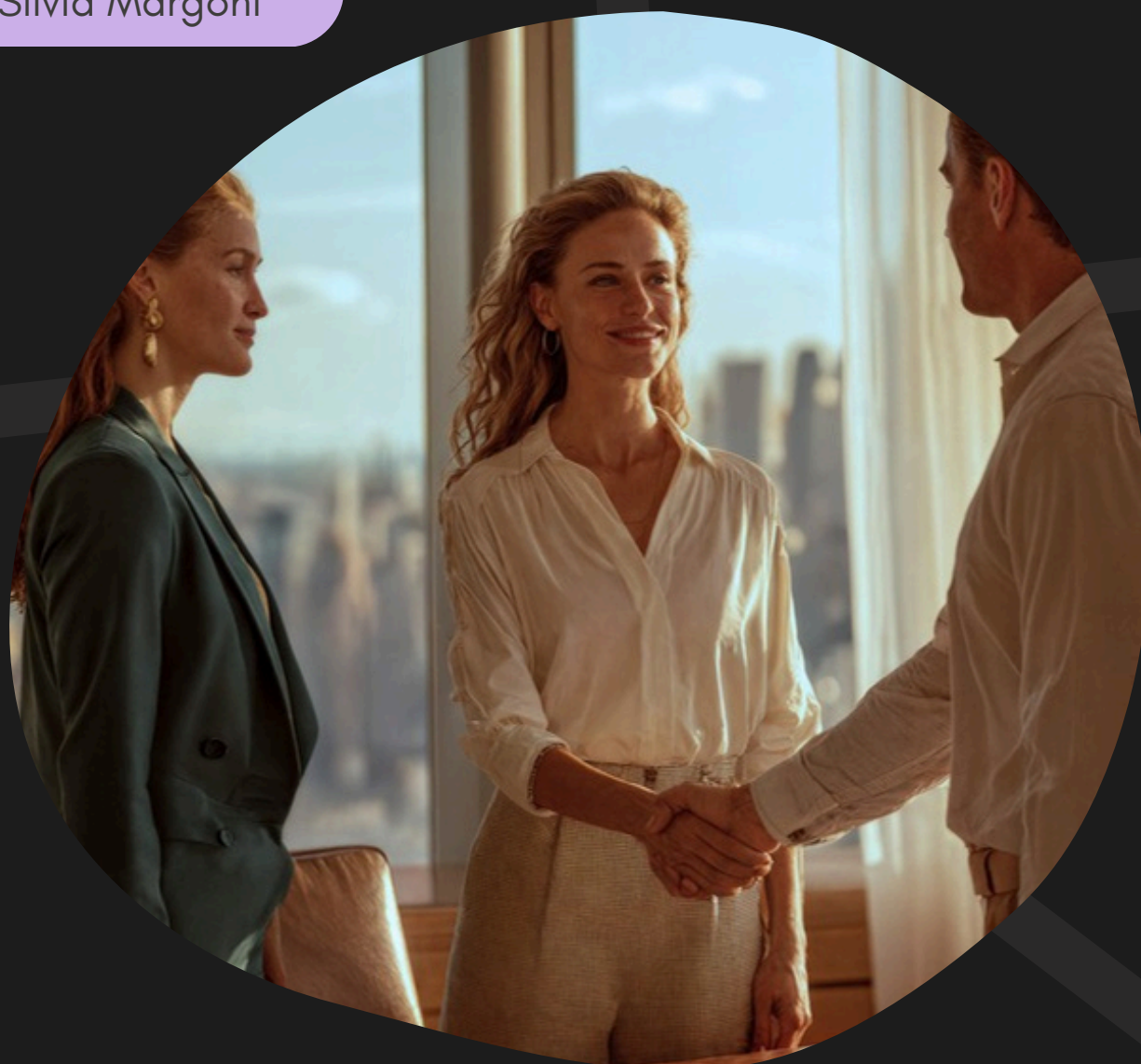
- **Negozia e porta a casa il Sì!** pag. 34
- **La vita in azienda sembra un asilo? Gestisci i colleghi con l'assertività!** pag. 35
- **Comunicazione carismatica: corpo e voce, le tue armi segrete** pag. 36
- **Public Speaking - corso base** pag. 37
- **Public Speaking - corso avanzato** pag. 38

Negozia e porta a casa il Sì!



Dott.ssa
Silvia Margoni

Ogni trattativa è una partita a scacchi giocata con le emozioni. Dietro ogni “ci pensiamo” si nasconde un cervello che ha già deciso, e spesso non nel modo che speravi. Questa Masterclass ti allena a riconoscere cosa succede dietro le quinte di una decisione, a leggere segnali sottili, bias e dinamiche emotive per guidare l'altro verso l'accordo che conviene a entrambi. Perché negoziare non è solo ottenere: è creare valore, non limitarci a spartirlo.



A chi è diretto

Tutti i professionisti che desiderano incrementare la propria sfera di influenza.

Contenuti

- Conoscere i principi base della negoziazione;
- Smontare la finta razionalità dell'altro (e la tua);
- Prepararti come un pro: BATNA, ZOPA e punto di riserva diventano i tuoi assi nella manica;
- Passare da posizioni a interessi, per costruire accordi win-win che durano nel tempo;
- Trasformare conflitti e obiezioni in leve di influenza.

La vita in azienda sembra un asilo? Gestisci i colleghi con l'assertività!



Dott.ssa
Silvia Margoni

Quante volte lasci correre, per evitare tensioni... Salvo poi sentirti delus*? Quanto spesso rispondi in tono ironico senza comunque ottenere ciò che vorresti? O, magari, difendi a spada tratta la tua posizione salvo poi incrinare i rapporti?

Assertività non significa “essere duri” o “avere sempre ragione”. Significa dare valore a ciò che pensiamo, senza conflitti inutili. Perché comunicare con equilibrio non è un talento innato: è un allenamento. E si può imparare.



A chi è diretto

Imprenditori, team leader, manager.

Contenuti

- Riconoscere la tua modalità comunicativa prevalente e quale reazione suscita;
- Come incanalare in modo efficace e funzionale interlocutori aggressivi, passivo aggressivi e passivi;
- Più di 10 tecniche per gestire la tua risposta emotiva nei momenti delicati;
- Come dire le cose in modo chiaro e rispettoso, anche quando il tema è scomodo;
- Strategie per affrontare colleghi o clienti difficili.

Comunicazione carismatica: corpo e voce, le tue armi segrete



Dott.ssa
Silvia Margoni

La comunicazione è lo strumento più potente per influenzare, ispirare e connettersi con gli altri. Ma parlare non basta: per essere davvero efficace, devi sapere come scegliere le parole giuste, capire il tuo interlocutore e guidare la conversazione come un direttore d'orchestra con paralinguistica e linguaggio del corpo adeguati.

Con questa Masterclass, impari a trasformare ogni interazione in un successo. Che tu stia vendendo un'idea, un prodotto o te stesso, avrai gli strumenti per catturare l'attenzione, persuadere e raggiungere l'obiettivo.



A chi è diretto

Imprenditori, team leader, manager.

Contenuti

- Come funziona davvero l'attenzione del cervello e perché alcuni messaggi passano e altri evaporano;
- Uso strategico della voce: ritmo, pause, intensità e quella melodia che fa dire "ok, sto ascoltando";
- Linguaggio del corpo che parla per te (e non contro di te);
- Gestione dello spazio e del movimento: comunicare anche quando non stai parlando;
- L'uso delle domande persuasive per condurre in modo funzionale le conversazioni.

Public Speaking - corso base



Dott.
Alessio Dalla Costa



Dott.ssa
Annalisa Morsella

Il corso offre la possibilità di sviluppare la capacità di parlare davanti a qualsiasi pubblico, di aumentare la consapevolezza e l'autocontrollo in situazioni complesse, di potenziare le competenze comunicative rispetto a differenti interlocutori (clienti, collaboratori, colleghi, partecipanti a conferenze).

A chi è diretto

Professionisti, funzionari pubblici, manager, insegnanti, politici, attori, presentatori. Persone interessate a migliorare la propria efficacia nel public speaking.

Contenuti

- Elaborazione del discorso;
- Comunicazione non verbale e paraverbale;
- Simulazioni di public speaking;
- Tappe di cambiamento individuale;
- Processo di autosservazione.



Public Speaking - corso avanzato



Dott.
Alessio Dalla Costa



Dott.ssa
Annalisa Morsella

Il corso ha l'obiettivo di aumentare consapevolezza e padronanza rispetto all'uso del linguaggio del corpo e della voce e migliorare la capacità di reazione a situazioni inaspettate, sia per quanto riguarda il public speaking, sia per quanto riguarda la relazione comunicativa one to one.

A chi è diretto

Professionisti, funzionari pubblici, manager, insegnanti, politici, attori, presentatori. Persone interessate a migliorare la propria efficacia nel public speaking che hanno già dimestichezza con la comunicazione in pubblico.

Contenuti

- Elaborazione del discorso;
- Comunicazione non verbale e paraverbale;
- Simulazioni di public speaking;
- Tappe di cambiamento individuale;
- Processo di autoservazione.



ORGANIZZAZIONE

- **Prevenire gli errori organizzativi** pag. 40
- **Problem solving e decision making** pag. 41
- **Prevenire e superare la resistenza al cambiamento** pag. 42
- **Followership: il lato dimenticato della leadership** pag. 43
- **Leadership per Obiettivi: dal Goal Setting ai Risultati** pag. 44

Prevenire gli errori organizzativi



Prof. Filippo
Ferrari

Nelle organizzazioni spesso si pensa che l'errore dipenda dalla distrazione o dall'imperizia del singolo. In realtà, molto più frequentemente l'origine è organizzativa: procedure confuse, routine che non funzionano, pressioni temporali, passaggi poco chiari o dinamiche di team che distorcono la comunicazione.

Questo percorso aiuta a spostare l'attenzione dalla "colpa" alla struttura, offrendo strumenti concreti per rendere il lavoro più affidabile, sereno ed efficace per tutti.

Metodo: lezioni guidate, analisi di casi reali, esercitazioni pratiche e momenti di confronto. Un approccio che alterna teoria e applicazione, pensato per far sentire le persone accolte, competenti e capaci di portare un cambiamento concreto nel quotidiano.



A chi è diretto

Imprenditori, coordinatori, project manager, process owner e a tutti i professionisti che desiderano comprendere come prevenire gli errori nelle attività quotidiane.

Contenuti

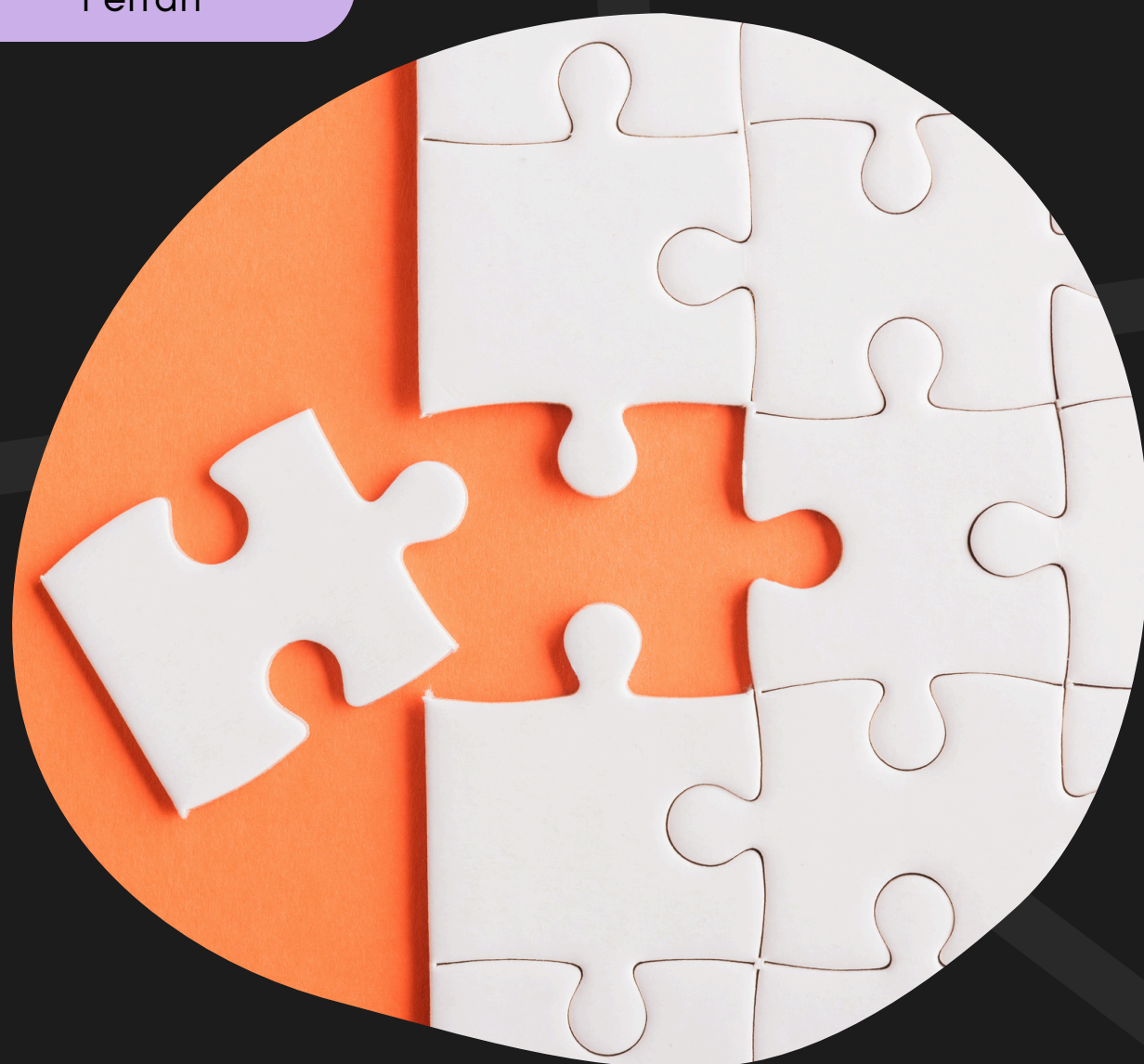
- Maggiore capacità di leggere il contesto e prevenire criticità;
- Strumenti semplici per migliorare l'affidabilità del proprio lavoro e del proprio team;
- Nuove consapevolezze sulle dinamiche organizzative che generano stress, inefficienze e imprecisioni;
- Un modo più sereno e lucido per affrontare gli imprevisti.

Problem solving e decision making



Prof. Filippo
Ferrari

Nella vita lavorativa può sembrare che i problemi siano infiniti e sempre urgenti. In realtà, spesso ciò che viviamo come “problema” è un vincolo, un malinteso o una causa individuata nel posto sbagliato. Questo percorso aiuta i partecipanti a distinguere ciò che richiede davvero un intervento da ciò che invece va semplicemente gestito, riducendo sprechi di tempo, stress e frustrazione. L'obiettivo è portare più lucidità nelle decisioni quotidiane - individuali e di gruppo - e sviluppare una modalità di analisi più realistica, più equilibrata e più funzionale al benessere delle persone e all'efficacia dei processi.



A chi è diretto

Coordinatori, project manager e professionisti che vogliono leggere meglio le situazioni, individuare le cause reali dei problemi e prendere decisioni più affidabili.

Contenuti

- Cosa è un problema e cosa, al contrario, non lo è;
- Come definire priorità e urgenze;
- Analisi delle cause (razionali e relazionali);
- Soluzioni creative e strumenti di gruppo;
- Decisioni in condizioni di certezza, incertezza o rischio.

Prevenire e superare la resistenza al cambiamento



Prof. Filippo
Ferrari

Ogni cambiamento, anche quando necessario, porta con sé dubbi e piccole resistenze: è un passaggio naturale, che riguarda non solo le procedure ma anche le emozioni, le abitudini e le relazioni. Questo percorso offre una chiave di lettura più gentile e realistica del cambiamento, aiutando a capire cosa accade alle persone quando devono adattarsi e come sostenerle con comunicazione chiara, ascolto e coerenza.

L'obiettivo è fornire strumenti semplici per preparare il terreno, leggere i segnali di fatica e accompagnare i team in modo che la transizione sia sostenibile e non venga vissuta come una minaccia, ma come un processo gestibile passo dopo passo.

C H A N G E

A chi è diretto

Manager, coordinatori, imprenditori e professionisti che devono guidare persone e team in fasi di cambiamento e desiderano farlo con più chiarezza, ascolto e capacità di lettura del contesto.

Contenuti

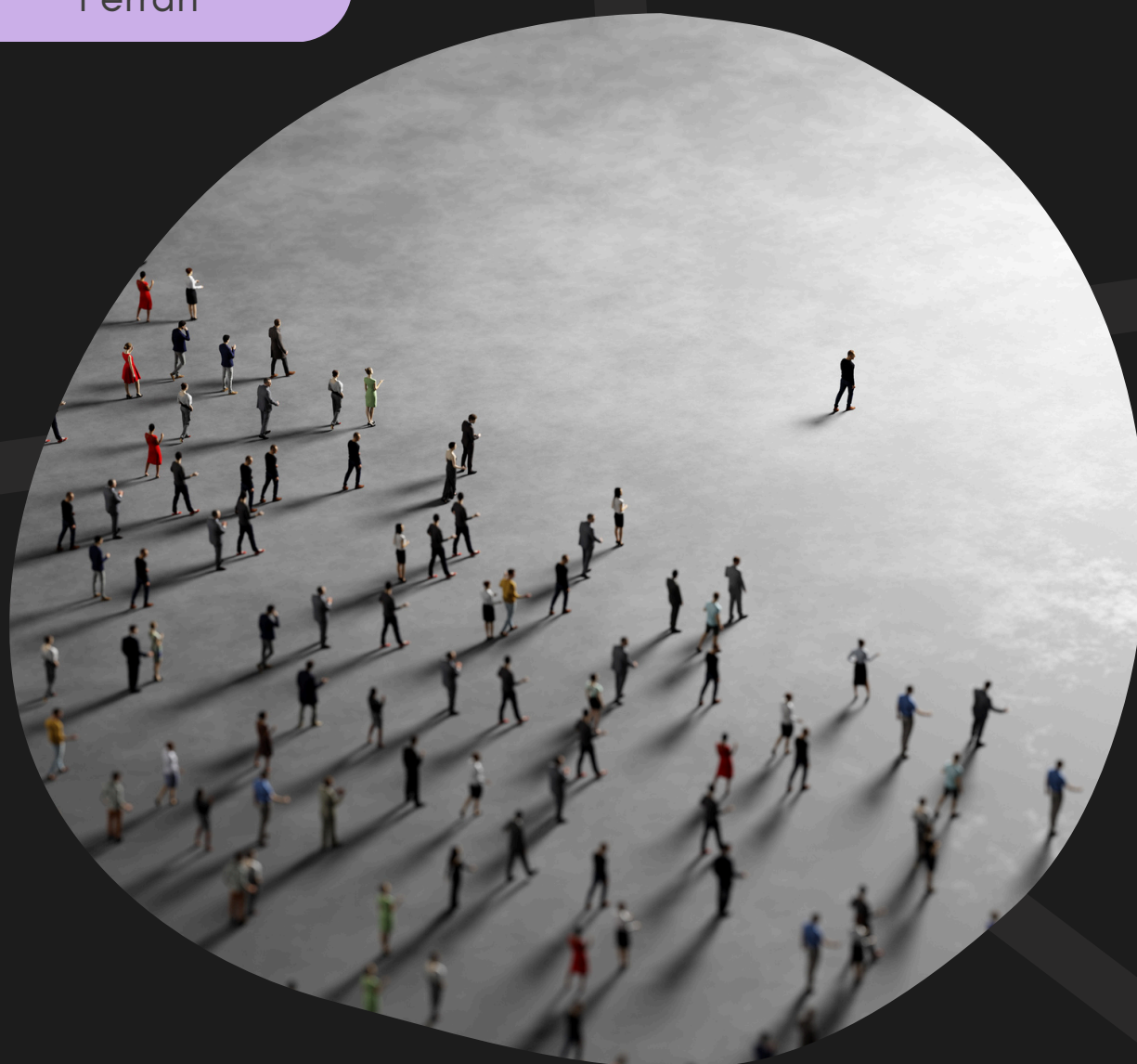
- Paure e aspettative nei cambiamenti organizzativi;
- Cambiamento progettato vs cambiamento subìto;
- Readiness to change: come leggere disponibilità e resistenze;
- L'influenza della storia personale e del cinismo organizzativo;
- Il cambiamento nel team: relazioni e dinamiche chiave;
- Cambiare a livello culturale: cosa significa davvero;
- Come preparare e accompagnare il cambiamento attraverso l'influenza sociale.

Followership: il lato dimenticato della leadership



Prof. Filippo
Ferrari

Nelle organizzazioni si parla molto di leader, ma molto meno di chi li sostiene ogni giorno. Eppure la qualità della leadership dipende in gran parte da come i follower interpretano il proprio ruolo: non come semplice esecuzione, ma come partecipazione attiva, critica e responsabile. Questo percorso offre uno sguardo nuovo e più completo sul funzionamento dei team, aiutando le persone a riconoscere il proprio contributo e a sviluppare una followership matura, favorendo fiducia, chiarezza e collaborazione.



A chi è diretto

A chi lavora in team, affianca un leader o desidera comprendere meglio le dinamiche di influenza e di relazione all'interno dell'organizzazione.

Contenuti

- Followership: cos'è e perché è fondamentale;
- Autovalutazione del proprio stile di followership;
- I bisogni psicologici che guidano il "seguire": sicurezza, appartenenza, riconoscimento;
- Follower vs subordinato: una differenza che cambia tutto;
- Come riconoscere e prevenire dinamiche di leadership disfunzionale.

Leadership per Obiettivi: dal Goal Setting ai Risultati



Prof. Filippo
Ferrari

La gestione per obiettivi non è solo definire “cosa fare”: è creare le condizioni per cui le persone possano lavorare con direzione, motivazione e senso di efficacia. Questo percorso offre un approccio pratico e umano alla leadership orientata ai risultati, aiutando i partecipanti a trasformare gli obiettivi in comportamenti quotidiani, allineati alla visione del team e dell'organizzazione.

Attraverso strumenti semplici e chiari, i partecipanti imparano a definire obiettivi realistici, sostenere i collaboratori nelle fasi critiche e mantenere il focus senza generare pressione inutile. L'obiettivo è una leadership che fa crescere le performance... Senza perdere il benessere delle persone lungo la strada.



A chi è diretto

Manager, coordinatori, responsabili di progetto e professionisti che vogliono guidare risultati concreti mantenendo alta la motivazione e la chiarezza all'interno del team.

Contenuti

- Fondamenti del goal setting: chiarezza, specificità, misurabilità;
- Comportamenti chiave della leadership orientata ai risultati;
- Allineamento tra obiettivi individuali, di team e organizzativi;
- Monitoraggio e feedback per mantenere motivazione e focus;
- Errori comuni nella gestione per obiettivi e come evitarli.

VUOI POTENZIARE LE TUE PERFORMANCE?

Contattaci!



links4brain.com



info@links4brain.com



LINKS4BRAIN

Scienza. Metodo. Vendita.



links4talent.com



info@links4talent.com



LINKS4TALENT

Persone Metodo Relazioni

Links'House



Via S. Sighele 5, Trento



0461 522694

