



Max Formisano Training

scuola per formatori eccellenti





Max Formisano Training
scuola per formatori eccellenti

IL MANIFESTO DELLA FORMAZIONE

Come vivere *guidando* la propria vita e *insegnando* le proprie passioni

OGNUNO VIVE SECONDO LA STORIA CHE SI E' SCELTO.

Gli obiettivi della maggior parte delle persone riguardano qualcosa che già sanno fare ... e così non si migliora!

E chi non migliora, peggiora.

E' la legge degli opposti, universalmente valida, che oppone la luce all'ombra, il vuoto al pieno, il bianco al nero.

Purtroppo però molte persone hanno perso la speranza di migliorare, semplicemente non hanno più opzioni a loro disposizione. E allora va a finire che quello che cercano non è la stessa cosa rispetto a quello di cui hanno davvero bisogno.

Quello che cercano è un approccio "**band-aid**", un cerotto facile facile da applicare su una grande ferita sanguinante, un tappabuchi. Insomma: **zucchero filato**.

Quello di cui hanno bisogno è una soluzione seria su cui fare **FULCRO** per sorpassare tutte le centinaia di problemi personali e professionali che la vita presenta quotidianamente. E la realtà è una:

***più vuoi avere risultati e più devi crescere tu,
come persona e professionista,
sulla scala della vita.***

Le scorciatoie a cui molti fanno finta di credere, in realtà portano a strade comode, abbellite, larghe e con un bel panorama ma ... senza uscita! E allora perché la maggior parte delle persone le imbecca? Perché sono le più brevi! Assurdo lo so, ma è proprio così che funziona.



Max Formisano Training
scuola per formatori eccellenti

Non so da quanto tempo mi si chiedeva di scrivere qualcosa sulla formazione, sulla crescita e anche sull' "essere formatore".

Sono davvero contento di poter condividere questo "**Manifesto**" con la comunità di appassionati del mondo della formazione sulla crescita personale e professionale, coloro che da sempre sentono dentro la voglia di migliorarsi, di scoprire come passare al "**livello successivo**", di crescere.

Fare formazione è la cosa in cui riesco meglio, che mi appassiona maggiormente, che mi permette di realizzare la mia **missione** a pieno, eccola:

"crescere, divertirmi e, nel fare questo, supportare gli altri".

Penso che queste informazioni siano di gran lunga le più importanti che abbia mai rilasciato, infatti mai prima d'ora le ho condivise, se non nelle stesse aule del mio "**Master Formazione Formatori**", la punta di diamante della formazione in Italia per chi voglia diventare – o già è – formatore o, come si usa dire oggi, trainer.

Lo scopo di questo documento è **fare davvero la differenza nella vita dei nostri lettori**, iscritti alla newsletter, persone performanti che cercano costantemente, di crescere sia sotto il punto di vista personale che professionale. Lo scopo è dare valore alla tua vita. Chiaro e semplice.

Ti suggerisco di stamparlo e leggerlo immediatamente, se possibile. Tutto ciò che ti chiedo in cambio per tutto il duro lavoro che c'è dietro alla realizzazione di questo special report, è di dire ai tuoi amici e alla tua rete di contatti di scaricare gratuitamente la loro copia, se ritieni che la loro crescita possa davvero beneficiarne.



Max Formisano Training

scuola per formatori eccellenti

Il report si compone di 2 parti:

- 1) *la prima, che affronta il tema del diventare **formatore in senso ampio**, inteso come persona che **ha la guida della propria vita**;*
- 2) *la seconda, che affronta il tema del diventare **formatore in senso letterale, professionista eccellente della formazione** degli adulti.*

Essere un formatore non significa tanto essere una persona di successo, quanto una persona di valore.

E ricorda:

OGNUNO VIVE SECONDO LA STORIA CHE SI E' SCELTO



Max Formisano Training
scuola per formatori eccellenti

PRIMA PARTE

FORMATORE IN SENSO AMPIO:

COLUI CHE PADRONEGGIA LA PROPRIA VITA

Il Fulcro.

Ecco l'idea centrale con cui prendere confidenza:

CI SONO **3 ABILITA' FONDAMENTALI** DA CUI NON PUOI PRESCINDERE PER FAR LETTERALMENTE **"SPARIRE"** I PROBLEMI DALLA TUA VITA:

PERSONALI, PROFESSIONALI ED ECONOMICI.

MA LA MAGGIOR PARTE DELLE PERSONE E' **CARENTE ALMENO IN UNA DI QUESTE E**
NON LO SA!

CI SONO **3 "CORE SKILLS"** CHE, SE AMPLIATE E RINFORZATE, TI PERMETTONO DI AVERE
TUTTO IL SUCCESSO CHE MERITI.

SONO **UN FULCRO SU CUI FARE LEVA** PER SCAVALCARE OGNI OSTACOLO E VIVERE LA
VITA CHE DAVVERO VUOI.

La Mancanza.

Quello che bisogna capire è il concetto di "carezza", di mancanza. Sto parlando della vita come di un tavolo a 3 gambe, ognuna delle quali è indispensabile a dare solidità allo stesso. Senza ognuna delle tre, ci sarà sempre un'area scoperta.



Max Formisano Training
scuola per formatori eccellenti

Conosco molto spesso persone che non hanno mai “lavorato” su nessuna di queste 3 *core skills* e la loro vita è una serie interminabile di *lamentele* verso i continui problemi o di *scuse e giustificazioni* per la mancanza di risultati nelle aree in cui li vorrebbero, che siano professionali e personali o economici.

Tappi di sughero sbatacchiati per l’oceano, per dirla con le parole di **Bob Proctor**, famoso esperto di crescita personale.

Palle da biliardo che rispondono a chiunque o qualunque cosa li colpisca come una stecca, direbbe **Stephen Covey**, che considero il mio mentore.

Come puoi essere felice se ai successi professionali non si affiancano quelli relazionali? O se non riesci a trasmettere alle persone il tuo “vero” messaggio? O se non sai come gestire la loro demotivazione? O se non riesci a trasmettere agli altri le cose che ti appassionano o che per te hanno valore?

E’ fondamentale che tu capisca che questo concetto non è sperimentale ma usato per far crescere prima me e la mia azienda e poi migliaia di persone che da anni i nostri trainers ed io incrociamo sulle nostre strade.

D’altra parte, se le cose non vanno come vorresti,

significa che c’è qualcosa che non sai.

Dunque, sei pronto a entrare in profondità nel mondo affascinante della crescita personale e professionale?

Sei pronto a investire tempo e sforzi per salire i gradini della scala che ti porteranno a padroneggiare le 3 “*core skills*”?

Sono certo di sì, perché quando fai questo,

il successo relazionale, economico e professionale ti arride.

E questo per te significa avere più tempo libero per fare quello che desideri,

più libertà e, in definitiva, vivere la vita che meriti.



Le 3 abilità fondamentali.

1) Gestire te stesso:

E' il profilo **PERFORMER**, colui che mette la propria crescita ai primi posti delle sue priorità. Mi riferisco a chi lavora sulla conoscenza ed il potenziamento di se stesso, di **passioni e talenti** (*cosa adoro fare e cosa sono portato a fare*), della propria **missione** (*"chi sono"*), della propria direzione, **visione** (*"dove vado"*) e delle motivazioni per cui fa ciò che fa, dei **valori** (*"perché"*).

Il **Performer** è colui che costruisce nel tempo la propria **leadership personale** e rinforza la propria **autostima**. Ma, attenzione, non certo nel senso di presunzione o aggressività (né chiaramente in quello di insicurezza e passività). La sana autostima non è da confondere con la troppa autostima, infatti ci sono delle cattive interpretazioni di questo concetto: non è presunzione, né arroganza, né cieca fiducia in se stessi. Spesso è il contrario: più sei in contatto con te stesso, più cresci e più accuratamente puoi valutare le tue abilità (il che ti rende molto più in grado di avvantaggiarti delle opportunità della vita e vivere la vita che meriti). Ha a che fare con il conoscere, accettare e migliorare le proprie **ombre**, ovvero **"il lato oscuro della forza"**.

2) **Gestire le relazioni con gli altri**: relazioni professionali (*colleghi/collaboratori/capi*) e personali (*famiglia, amici, parenti*). E' il profilo **COACH**, colui che padroneggia la relazione one to one, incluse le non trascurabili sfumature *dell'ascolto*, della *persuasione*, della *motivazione*, della creazione di *empatia*. Anche se per Coach si intende chi per professione supporta gli altri, in incontri uno a uno, a raggiungere i loro obiettivi, qui intendo coach in senso ampio, il professionista della relazione uno a uno.

3) **Insegnare agli altri**: perché da decine di anni le ricerche mostrano che *la maniera migliore di imparare qualcosa*, migliore di tutti quanti gli altri metodi, è insegnarla a qualcun altro. È il profilo **TRAINER**, che lavora sulle proprie passioni per trasmetterle agli altri migliorandone la vita e, nello stesso tempo, imparando a propria volta e migliorando esponenzialmente la propria. È colui in grado di trasmettere un messaggio – di valore – anche davanti a più persone, che siano 5 o 500.



Max Formisano Training
scuola per formatori eccellenti

Questa è l'abilità più sottovalutata ma intanto centinaia di persone che hanno partecipato al mio **Master per Formatori** – pur non avendo intenzione di fare questa professione – hanno cambiato esponenzialmente le loro vite. E' davvero difficile non imparare qualcosa che stai insegnando! La visione del mondo non è più la stessa dopo un percorso di questo genere, non può proprio esserlo.

**E' crescendo in queste 3 abilità fondamentali
che tu diventi più grande dei problemi stessi!**

Ricorda:

- un problema è tale SOLO per chi non sa gestirlo e padroneggiarlo -

Infatti:

- 1) Tu puoi essere stressato o frustrato solo finché, da **Performer**, non hai gli strumenti per sentirti rilassato e padrone dei tuoi stati d'animo.
- 2) Una persona è demotivata solo finché tu non hai la capacità, da **Coach**, di motivarla.
- 3) Un gruppo di persone che apprende (collaboratori, corsisti, studenti, soci di un club, venditori o partecipanti ad una conferenza), è annoiato, resistente o polemico solo fino a quando tu non acquisisci le abilità e le strategie, da **Trainer**, di coinvolgerle, entusiasmarle e portarle verso gli obiettivi del tuo intervento.



Max Formisano Training
scuola per formatori eccellenti

E ancora:

- 1) I problemi, per la mentalità da *Performer*, sono solo momenti in cui bisogna fermarsi a cercare soluzioni, istantaneamente. Non c'è neanche il tempo di piangersi addosso o di considerarli "problemi". Letteralmente essi non esistono più. Credimi, lo so per esperienza mia e di migliaia di persone formate.

Un salto enorme nella qualità della propria vita. Senza prezzo. Il mondo stesso sarebbe un posto migliore in cui vivere se quella gran parte di persone che si vede "incapace" di fare fronte a quello che la vita gli pone davanti, decidesse di smetterla di lamentarsi, di passare dalla parte dei performer e di iniziare velocemente a costruire la propria leadership personale.

- 2) Le relazioni sono difficili, con i clienti o i colleghi o i capi, solo fino a quando – da *Coach* – non acquisisci la capacità di ascoltare (ma realmente), di fare le domande giuste e di porti in relazione empatica con loro.

- 3) La vita non è entusiasmante per molte persone, fino a quando – da *Trainer* – non trovano una propria passione da poter insegnare agli altri.



Insomma, rispondi onestamente a queste 3 domande:

- 1) Come si può essere credibili agli occhi degli altri se non si ha la capacità – da **Performer** – di gestire se stessi ogni volta che la vita ci sbatte in faccia qualche situazione sgradita? E – soprattutto – **come possiamo meritarcì la nostra stessa stima, se non siamo in grado di reagire a quello che accade, in maniera proattiva?**
- 2) Come si può meritare **la fiducia altrui** se ignoriamo l'applicazione – da **Coach** – delle basi della comunicazione efficace, della motivazione e dell'ascolto?
- 3) Che tipo di **risultati** si possono ottenere se non si hanno neanche le più elementari strategie e tecniche – da **Trainer** – per **insegnare qualcosa di valore agli altri**, qualsiasi cosa che possa arricchire le loro vite, anche (e specialmente) in una riunione di 5 minuti?

E c'è un'altra cosa importante che ho scoperto. Proprio come nella piramide dei bisogni di Maslow, dove se non è soddisfatto un bisogno alla base della piramide, è inutile passare a quello successivo (per es: non ho desiderio di appartenere a un gruppo se non ho i soldi per mangiare), nella "piramide" delle 3 abilità, c'è un ordine preciso.

Se non hai prima una buona gestione di te stesso ed una buona relazione con te stesso (**Performer**), la relazione con gli altri sarà falsata e gli altri alla lunga se ne accorgono anche se non ne capiscono il motivo. Se non hai fiducia verso te stesso, coprirai le tue mancanze con bugie, omissioni e altro. Oppure userai l'aggressione come mezzo di difesa. Comunque le relazioni saranno inficiate senza che neanche tu ne capisca a fondo le motivazioni. Queste nascono da una mancanza non tanto nella relazione con gli altri quanto con te stesso.

E se non riesci a gestire le relazioni con gli altri (come **Coach**), insegnare loro qualcosa (come **Trainer**) potrebbe essere davvero difficile. **Presunzione e complessi di superiorità o di inferiorità**, in un contesto di comunicazione verso un gruppo, rendono il compito davvero arduo.



Max Formisano Training
scuola per formatori eccellenti

SECONDA PARTE

FORMATORE IN SENSO LETTERALE:

PROFESSIONISTA ECCELLENTE DELLA FORMAZIONE DEGLI ADULTI

Qui parlerò di ciò che riguarda la professione “**pura**” del formatore. Il Formatore inteso in senso più letterale e specifico.

Parto da un concetto da molti ignorato:

Fare formazione per adulti – andragogia – è tutt'altra cosa che fare formazione per bambini o ragazzi, richiede altre competenze e abilità.

Il Formatore conosce una serie di metodologie e conoscenze (il c.d. “*sapere*”) e supporta nello sviluppare una serie di capacità (il c.d. “*saper fare*”) fino a che esse non faranno parte di quello che si è (il c.d. “*saper essere*”). Per poi ricominciare di nuovo.

Ma il punto essenziale, per me e anche per te se aspiri a diventare trainer o già lo sei, è rispondere a questa domanda:

“come distinguersi dal 90% dei “formatori” che ignora come svolgere il proprio lavoro in maniera eccellente e come entrare a far parte di quel 10% che lavora e guadagna grazie al passaparola generato dalla propria professionalità, bravura ed efficacia?”

Il vero problema è che una gran parte di questo 90%, qualunque cosa insegni, pensa di essere un bravo professionista e si chiede:

- 1) come mai i miei corsisti sono così reticenti all'apprendimento?
- 2) Come mai il mercato non mi premia come merito?

Sono queste le 2 domande che, più avanti, troveranno risposta adeguata.



Max Formisano Training
scuola per formatori eccellenti

Quello che vedo girando da molti anni sia il mondo delle organizzazioni aziendali, che della scuola, che del no profit e tanti altri, è che siamo strapieni di:

- *oratori noiosi*
- *insegnanti che non sanno osservare l'uditorio*
 - *pessimi comunicatori*
 - *gestori di risorse umane demotivati*
 - *docenti incongruenti*
 - *e molto altro ancora ...*

In definitiva, siamo pieni di persone che insegnano qualcosa a qualcuno senza avere la minima idea di:

- cosa sia davvero l'apprendimento degli adulti e quali siano le metodologie per far sì che l'adulto sia motivato ad apprendere invece che annoiato o contrariato;
- come comunicare in maniera efficace con l'uditorio;
- come trasmettere entusiasmo;
- quali strategie usare per tenere sempre alta l'attenzione;
- come entrare in relazione profonda con "l'aula";
- come progettare e organizzare un intervento di formazione o di public speaking;
- come usare bene tutti i supporti didattici a disposizione (lavagne, video ecc);
- come promuovere efficacemente se stessi all'interno dell'organizzazione in cui si lavora oppure sul mercato, per emergere dalla massa e lavorare col passaparola.

Molti pensano che basti conoscere bene un argomento per poterlo insegnare. Niente di più falso e pericoloso. Se così fosse, la scuola e l'università italiana ... funzionerebbero!

Io non voglio che tu faccia gli stessi, gravi, errori. Ma prima una domanda...

Che diritto ho di parlarti di come diventare un formatore eccellente?

Chi sono io e perché la "Max Formisano Training – scuola per formatori eccellenti" è considerata **la n.1 in Italia nel formare i formatori?**



Max Formisano Training

scuola per formatori eccellenti

Al momento in cui scrivo questo report ho 40 anni e mi occupo di formazione da circa 15 e di coaching da circa 7. Quando all'inizio degli anni '90 mi sono avvicinato al mondo della formazione e della crescita personale, è stato perché sentivo che volevo di più rispetto ad una laurea in Giurisprudenza (che sofferenza laurearmi in Legge!) di certo poco adatta ad una persona creativa e non inquadrabile in schemi, come io sono.

Decidere di diventare formatore è stato solo l'inizio del viaggio, non l'arrivo.

Naturalmente il mio percorso formativo è stato duro e pieno di sacrifici, come quello di qualsiasi persona che abbia deciso di non accontentarsi.

Non ricordo neanche più quante edizioni del corso *"Sprigiona il potere che è in te"* di Anthony Robbins ho seguito. Come molti sanno, è il corso di motivazione più famoso al mondo che ogni edizione raccoglie non meno di 5mila persone provenienti da tutte le parti del mondo. La mia prima partecipazione è stata a Bruxelles nel '97.

Ho seguito in aula Robert Dilts nel '99, probabilmente l'allievo più geniale di Bandler e Grinder (di certo il più prolifico se pensiamo a quanti libri ha scritto): non è il mio stile, un bel po' accademico, ma di certo è una delle menti più brillanti sul pianeta, riguardo lo sviluppo personale.

Dopo aver esplorato il panorama italiano, mi sono rivolto all'estero per seguire il Trainer's Training di Richard Bandler a Orlando in Florida. Come è noto, Bandler è il co-creatore della Programmazione Neuro Linguistica insieme a John Grinder, portato dalla Max Formisano Training, insieme ad un'altra società di formazione, a Bari nel 2004 per un bellissimo corso sul Coaching.

Ho visto il mio "guru" Stephen R. Covey, il più geniale e profondo consulente sulla leadership e sviluppo professionale, che ha scritto il testo che così tanto ha influenzato la mia vita: *"Le 7 regole per avere successo"*, edito in Italia da Franco Angeli.

Ho portato per la prima volta in Italia suo figlio *Stephen M.R. Covey* che da sempre ha seguito le orme del padre fino a diventare da qualche anno a livello mondiale il n.1 nel campo dello sviluppo della Fiducia nelle organizzazioni. Il suo testo *"La sfida della fiducia"* ha anche influenzato molto la mia vita, così come la sua amicizia lo fa attualmente.



Max Formisano Training

scuola per formatori eccellenti

Gli sono molto grato per avermi scritto una prefazione bellissima al mio primo libro, “*Se solo potessi – 9 domande che cambieranno la tua vita*”, edito da Franco Angeli, che a soli 7 giorni dalla sua uscita, ha conquistato la prima posizione delle classifiche di settore, restandoci per mesi (www.sesolopotessi.it). “*E’ un piccolo caso editoriale*” ha scritto la rivista *Millionaire*: concordo.

Ma questo percorso è in realtà comune a quello di tante persone. Quello che mi distingue è la rielaborazione, lo studio di alcuni modelli e la creazione di altri. E questo lo si deve unicamente ad un fattore: **la mia passione** per questo campo.

E’ questo uno dei messaggi più importanti di questo report:

cerca quello che ti appassiona davvero e trasformalo in qualcosa che puoi insegnare agli altri, così facendo il lavoro sarà molto più entusiasmante e ogni sfida sarà supportata da tutto il tuo impegno poiché si tratta di qualcosa che ami fare.

E questo puoi farlo o nell’organizzazione in cui già lavori

o come libero professionista sul mercato.

Quello che mi diverte di più nell’essere una figura di riferimento nella “*comunità*” della formazione è vedere quanti partecipanti del mio “**Master Formazione Formatori**” diventano professionisti affermati e migliorano fortemente il loro stile di vita, anche lavorando part-time!

Il motivo per cui mi chiamano “**il formatore dei formatori**” è perché (molti non lo sanno) al mio Master, negli ultimi 10 anni, hanno partecipato molti dei nomi oggi più conosciuti nel campo della formazione.

Per esempio amici che hanno creato business redditizi e di successo, come *Giacomo Bruno (Bruno Editore)*, leader incontrastato del mondo degli ebook sulla crescita personale e professionale. O *Mario Furlan*, creatore e presidente dei City Angels e formatore di successo. O *Alberto Lori* che da rinomato speaker della Rai è diventato esperto anche di Programmazione Neuro Linguistica e crescita personale. E poi c’è *Maurizio Fiammetta*, creatore dell’ *Entusiasmo Word*, *Daniela Moretti* con l’omonima azienda di Training e tanti, tanti altri come l’eclettico *Michele “zio Mike” Tribuzio*, già imprenditore di successo ed editore di testi sullo sviluppo personale.



Max Formisano Training

scuola per formatori eccellenti

A contare bene i partecipanti di ogni “[Master Formazione Formatori](#)” che ho personalmente formato – anche per grandi e piccole aziende – il numero si avvicina a 1000! Tutti i formatori che collaborano con la “Max” provengono da qualche edizione del Master.

Il mio socio Giovanni Annunziata gestisce un progetto di formazione per le Scuole che vede coinvolti 6 dei nostri formatori (tra senior e junior) in più di 400 giornate di aula.

C'è chi collabora con noi in esclusiva e chi nel tempo ha creato la propria azienda di formazione o esercita da free lance, libero professionista.

Molti dei partecipanti alle edizioni passate si occupano di gestione risorse umane in qualche realtà aziendale e altri invece ne sono titolari o amministratori.

Però, prima di continuare, ecco un piccolo schema che ti sarà utile per non farti illusioni:

Il mito: diventare formatore è facile, basta imparare bene qualcosa di specifico e poi andare ad insegnarlo a qualcuno. Così si possono guadagnare belle cifre “a giornata”, lavorando poco e godendosi la vita.

La realtà: diventare formatore in una nicchia che ti appassiona può essere la professione più affascinante del mondo, a patto di essere disposti a studiare (ma quanto è duro studiare qualcosa che ti appassiona?), farsi guidare nei primi passi e sviluppare capacità di promuoversi.

Le prove: centinaia di persone che ho formato sono attualmente formatori o gestiscono persone nella realtà in cui lavorano, mentre più di duecento sono trainer/insegnanti in settori diversi dallo sviluppo personale. E davvero tanti sono gli amici, la maggior parte dei quali sono ancora in contatto con me, che ho supportato nel diventare trainers di sviluppo personale o professionale.



Max Formisano Training
scuola per formatori eccellenti

Attenzione:

**fare formazione non vuol dire certo farla solo nella nicchia dello
sviluppo personale o professionale!**

Ecco a mero titolo di esempio alcune delle aree in cui sono diventati formatori alcuni dei miei corsisti:

- Marketing
- Sicurezza
- Qualità
- Fitness
- Informatica
- Fotografia
- No profit
- Hobby
- Salute e Benessere
- Nutrizione
- Internet e web marketing
- Finanza e denaro
- Telecomunicazioni
- Moda, spettacolo
- Ambiente
- Opportunità e business
- Attività Immobiliari
- Turismo

E qualsiasi altro argomento si possa insegnare a qualcuno, dalle procedure aziendali su come svolgere una mansione alla gestione di team di lavoro, dalle ricette di cucina alle materie scolastiche, da come suonare uno strumento musicale allo yoga della risata, dall'organizzazione aziendale alle materie sportive. Ho fatto questi esempi perché sono tutti casi reali presi dai miei corsisti. E mancano ancora centinaia di nicchie in cui fare formazione. Oggi si sente davvero il bisogno di professionisti della formazione, che abbiano la passione, le competenze e la voglia di formare altre persone, di qualsiasi campo si tratti.



Max Formisano Training
scuola per formatori eccellenti

Infatti, il primo passo per diventare trainer che performa il mercato è scegliere la giusta area dove stabilire la tua expertise, un'area di cui sei appassionato e da cui ti senti davvero attratto. In realtà tutto quello che già fai attualmente è influenzato dalla tua passione o dalla mancanza di essa.

Io per esempio divoro libri, corsi multimediali, siti, blog e tutto ciò che ha a che fare con la mia crescita come **performer, trainer e coach**: le 3 core skills. Senza nessuna importanza riguardo l'orario e senza farmi distrarre da futilità varie.

La verità è che sono così appassionato di questo campo che studierei qualsiasi cosa ogni esperto ha da dire anche se non fossi nel campo del supportare le persone nel diventare "formatori" e padroni della loro vita!

Qual è il segreto per diventare un professionista eccellente?

Nessun dubbio in merito: la **passione** per quello che insegni!

Guadagnare seguendo la propria missione e ciò che ci fa ardere dentro; c'è qualcosa di meglio nella vita?

La differenza che questa variabile porta con sé è davvero enorme: tu spendi più tempo lavorando che facendo ogni altra singola attività! Senza dimenticare l'impatto sulla tua posizione economica, che dipende di gran lunga dal lavoro che fai e da come lo fai. *E' quindi sensato davvero scegliere una professione che ti appassioni e in cui senti di voler dare il massimo.*

Mentre la passione rende piacevole o per lo meno più leggero un lavoro impegnativo, così non è per qualcosa che non ti appassiona o che addirittura non sopporti: la vita sarebbe davvero dura e faticosa.

Non importa che tu sia già esperto di qualcosa o meno, è importante che tu abbia qualcosa da insegnare che ti appassioni!

Personalmente non conosco persone che siano arrivate ai massimi livelli in quello che fanno, senza esserne appassionati. Questo perché per far parte di quel 10% di professionisti eccellenti, l'aggiornamento deve essere parte costante del tuo lavoro e



Max Formisano Training

scuola per formatori eccellenti

se questo ti appassiona, esso sarà per lo meno piacevole e non “doveroso”. Oltre al fatto che ti porterà a guadagnare la giusta “ricompensa” per un lavoro eccellente.

E se sei già competente in qualcosa, ottimo, dovrai solo imparare a trasmetterla al tuo pubblico nella maniera più idonea ed a promuoverti efficacemente.

Quando c'è la passione, acquisire competenza è imbarazzantemente semplice.

Per me l'aggiornamento sulle strategie e tecniche formative più efficaci (o la ricerca e creazione delle stesse) non è piacevole ... è “*una droga*”, una cosa che farei di notte se di giorno fossi costretto a fare un altro lavoro! Ma per fortuna non è così.

Tutti possono diventare ottimi Formatori,

non servono titoli né altro, serve saperlo fare.

Quello a cui devi prestare attenzione sono 3 elementi:

- 1) ***Le tue passioni.***
- 2) ***I tuoi punti di forza (talenti naturali, esperienza, capacità, competenze).***
- 3) ***Le Opportunità del Mercato (c'è sempre un bisogno da colmare, un desiderio da realizzare, un problema da risolvere, una nicchia che vuol saperne di più, un modo speciale di fare qualcosa).***

E ricorda:

chi identifica i propri punti di forza, non vuole essere nessun altro.



Max Formisano Training
scuola per formatori eccellenti

La metodologia “**Maximum Training®**” e la domanda chiave.

Spiegare questo serve a svelarti quale sia la *domanda* più importante che un formatore dovrebbe farsi.

Ma partiamo dall’inizio. Era il 2001 e insegnavo **PNL** (la cosiddetta neuroscienza dell’eccellenza, modello statunitense ormai diffuso in tutto il mondo) da qualche anno nei corsi Practitioner e Master Practitioner. A quei tempi collaboravo come freelance con quella che sarebbe poi diventata una importante realtà italiana nell’organizzazione di eventi con trainers internazionali: Hi Performance. L’idea fu quella di creare un Master per formare nuovi formatori, nacque così l’ “*Hi Performance Training*”, con grande successo per le nuove metodologie utilizzate e perché i veri protagonisti erano i partecipanti.

E alla fine di ogni giornata di formazione ero sempre lì a chiedermi:

“come posso fare meglio la prossima volta?”

E, soprattutto – stai attento adesso – scrivevo le risposte! Ho notato che molte persone se anche hanno l’intuizione di chiedersi come fare meglio, perdono la fase più importante del processo di apprendimento, **il segnare le risposte per iscritto, per poi svilupparle e introdurle permanentemente nella propria routine professionale o personale.**

Posso dire che questa domanda è stata di gran lunga il fattore che mi ha portato a creare la mia metodologia, oggi usata da tanti formatori di successo.

Dunque:

- 1) farsi la domanda del miglioramento;
- 2) scrivere le risposte.

La storia continua. Dopo varie edizioni del Master, nel giugno 2003 fondo la “*Max Formisano Training*” e il percorso cambia nome in “*Maximum Trainers Training*” (troppo americano, lo so!). Per poi diventare nel 2006 “*Percorso Specialistico formazione formatori*” tenuto per anni insieme all’amico Raffaele Galasso presidente di



Max Formisano Training *scuola per formatori eccellenti*

Comteam. L'idea di fondo è stata sempre quella di migliorare il percorso in ottica di efficacia, e così per anni alla fine di ogni modulo ho fatto piccole variazioni, anche se sempre più impercettibili. Fino all'attuale "[Master Formazione Formatori](#)", la formula più completa di sempre, con quasi il doppio delle giornate rispetto alla prima edizione.

E anche se adesso non mi faccio più quella domanda alla fine di ogni giornata di aula, me la faccio (spesso, non sempre, lo ammetto) alla fine di ogni modulo formativo (che dura 3 giorni). E continuerò a farmela per sempre, perché il miglioramento non è solo periodico ma costante per tutta la vita.

Parallelamente al Formazione Formatori "aperto al pubblico", da otto anni, una volta l'anno, tengo un Master per formare i neo formatori del **Caf-Acli**, che poi a loro volta andranno a formare, in tema di assistenza fiscale, altri collaboratori.

Non meno serie (e divertenti) sono state varie edizioni del Formazione Formatori, per circa tre/quattro anni, in cui ho avuto in aula più di 50 formatori **Vodafone**, che poi a loro volta si occupano di formare altri interlocutori.

Ho inoltre gestito per qualche anno consecutivo la formazione di neo formatori del gruppo **Tecnocasa** (in Campania) e del **Gruppo Agenti Sai** (Ga-Sai). E adesso vanno tutti avanti in autonomia, da gran professionisti.

Potrei continuare ma era solo per dare idea dell'esperienza mia e dei miei trainers (e dei risultati ottenuti) nell'insegnare metodologie di apprendimento degli adulti, public speaking, comunicazione empatica con l'uditorio, coaching, leadership del formatore e tanto altro.

Prima di tutto: conosci te stesso.

Questo esercizio è la prima cosa che vuoi fare per centrarti maggiormente nel ruolo di formatore, dove ancora più che in tutte le altre professioni, è importante conoscere bene se stessi dalle radici, in profondità.



Max Formisano Training

scuola per formatori eccellenti

CHE FORMATORE SEI O VORRESTI ESSERE?

(Specifica la tua identità di formatore)

COME PENSI SIA MEGLIO CHE UN GRUPPO APPRENDA?

(Specifica le tue credenze su cosa serva per far apprendere un gruppo)

PUNTI DI DEBOLEZZA CHE POTRESTI AVERE / HAI NEL FARE FORMAZIONE:

(Specifica le tue aree di miglioramento)

PUNTI DI FORZA CHE POTRESTI AVERE / HAI NEL FARE FORMAZIONE:

(Specifica ciò che potrebbe trasformarsi in un'area di eccellenza)



Max Formisano Training
scuola per formatori eccellenti

I cardini della metodologia “*Maximum training*®”.

Spiegherò qui una parte della mia metodologia, il cui scopo è creare un **clima d’aula** in cui le persone **vogliono apprendere**, indipendentemente dal fatto che siano state “obbligate” a partecipare (capita nei corsi per dipendenti pubblici o in certe aziende dove “il capo” , magari il giorno prima, annuncia che ci sarà la formazione obbligatoria per tutti), o che siano lì per caso portati da qualcuno o che partecipino ma senza convinzione.

L’efficacia

Questa è la parola chiave che tu VUOI sposare.

Infatti tu NON vuoi essere uno dei tanti, tantissimi, che fa un corso bello, divertente e magari anche ricco di contenuti (no, per carità, questo proprio no).

Ma è anche efficace?

Tu vuoi fare qualcosa che effettivamente porti un *contributo nella vita dei tuoi corsisti*, qualcosa di *efficace*. Sia che si tratti di trasmettere sapere (informazioni, conoscenze), saper fare (comportamenti, abilità) o saper essere (lavori più profondi di crescita personale).

Troppi sono quelli che vanno in aula maggiormente per essere apprezzati: tra i principianti questo è un errore diffuso, tra i senior...anche!



Il clima dell'apprendimento

Ripeto che il lavoro principale, dal mio punto di vista, è creare un clima d'aula in cui le persone si sentano libere di partecipare, non giudicate, comprese, rinforzate nell'autostima, coinvolte ed infine motivate. E nel fare questo ... si **divertano!** Qualunque sia la materia da insegnare ... anche l'informatica!

Se non c'è **motivazione ad applicare**, in seguito, quanto si sta apprendendo nell'ambiente protetto di un'aula di formazione, allora molto sarà stato tempo perso. Il partecipante deve trarre un vantaggio **reale, concreto ed effettivo** per aver investito tempo (e denaro spesso) nel partecipare alla formazione in "presenza". Il formatore non è un sostituto di un libro o un concentrato di libri, perlomeno non dovrebbe esserlo! Deve essere molto di più.

Altrimenti in ogni aula rivolta per es. a personale di aziende il sedicente formatore avrà sempre **problemi enormi**. Perché in quelle aule si entra sapendo che chi hai di fronte, molto spesso, ti vorrebbe vedere **carbonizzato all'istante** per il solo fatto che sei la causa per cui loro sono chiusi in quell'aula per qualche giorno. Loro che "non hanno nulla da imparare". Ma – in quelle aule – si entra anche sapendo che, alla fine, la maggior parte o tutti i loro sguardi ti diranno di aver contribuito a migliorare, a volte un po', a volte enormemente, le loro vite.

A me capita spesso nelle aziende, su argomenti come vendita, responsabilizzazione, parlare in pubblico o motivazione, di sentire il gelo dell'indifferenza o dell'ostilità appena i corsisti, poco alla volta e con i loro tempi, iniziano a entrare in aula. Ma questo non è il **fulcro della questione!**

Il fulcro è se io possiedo o meno le conoscenze e le abilità necessarie a ribaltare il clima emotivo entro 10 o 20 minuti.

Il formatore deve saper **catturare l'attenzione** col suo linguaggio del corpo e, soprattutto, con la sua voce. Deve sottolineare, con i mezzi appena descritti, i passaggi più importanti del suo intervento. Deve far trovare le risposte ai suoi partecipanti, tramite **domande** (strumento principe) ma anche tramite esercitazioni create ad hoc. Deve saper gestire le **obiezioni** con qualcosa di più efficace di un "si capisco però...." (cosa che saprebbe fare pure un bambino). Deve avere molteplici modi per spiegare lo stesso concetto se questo è un concetto chiave (es: slide, discorso, lavagna a fogli



mobili, esercitazione e riassunto dello stesso concetto) ed evitare una carrellata inutile di argomenti nuovi, sapendo che **offrire meno “roba”** ma ripetuta in forme diverse è molto meglio di più “roba” meno assimilata.

Deve sapersi assumere la responsabilità se le cose non vanno come aveva previsto. Deve sapersi relazionare in maniera **flessibile** all’aula e alle singole persone. Deve saper guidare il gruppo (**leadership**) verso gli obiettivi formativi.

Qualcuno a questo punto mi dirà: “cavolo quanta roba, è impegnativo!”. Certo che lo è, è un vero lavoro! E se fatto bene è divertente, redditizio, appassionante e ultrasoddisfacente. E come tutte le professioni, può essere fatto a livello mediocre, discreto, buono o eccellente. Questa è la pura verità, senza fronzoli e senza mezzi termini.

La formazione tridimensionale

Utilissima capacità da sviluppare grazie alla Pnl è il sapersi mettere – realmente – nei panni del singolo partecipante o dell’intera aula o addirittura di un osservatore esterno, per poter meglio capire cosa accade, come ci si sente e quale sia la cosa migliore da fare in quel preciso istante. Io la chiamo formazione tridimensionale ovvero **la capacità di spostarsi dalla propria posizione a quella del singolo o dell’aula a quella di un osservatore**. E’ una delle cose che mi riesce meglio, mi permette di comprendere all’istante cosa dire e cosa fare per far sì che l’uditorio capisca subito che so quello che stanno provando, creandosi così **immediata empatia tra noi**. Soprattutto all’inizio di aule “ostiche”.

Ecco perché voglio parlarti delle posizioni percettive, ovvero il modo per rappresentare i vari punti di vista da cui si osserva la vita. Ogni posizione percettiva ha una sua utilità che può diventare dannosa se *abitata* in modo esclusivo. Ovvero, i vantaggi del sapersi spostare flessibilmente da una posizione all’altra e gli svantaggi del passare troppo tempo in una sola.

Riporto qui un estratto del mio libro (www.sesolopotessi.it) per spiegarti in dettaglio quanto possa essere utile questo mezzo, per ottenere risultati tanto in aula quanto nella vita di tutti i giorni.



“Ti ho accennato alla flessibilità come arma potente per valutare anche altri punti di vista ed essere più obiettivi nel considerare qualcosa. Sforzandosi di percepire il mondo attraverso la mappa dell’altro, spesso si riescono ad evitare discussioni, problemi, incomprensioni. Le percezioni delle situazioni, delle esperienze e delle persone sono influenzate dalla prospettiva da cui le consideriamo. Adottare prospettive differenti dalla nostra rappresenta un’importante capacità se ci poniamo l’obiettivo di allargare la nostra mappa del mondo e rendere più efficaci le relazioni con gli altri, anche con coloro che sono molto diversi da noi.

I posizione: è la posizione dell’IO. Ogni volta che osservi e vivi qualcosa dal tuo punto di vista, in associato, in prima persona. Cosa vedono i tuoi occhi? Cosa provi? Cosa vorresti ascoltare dall’altro? Cosa ti aspetti che gli altri facciano per te? Sei al centro di te stesso, in contatto con le tue emozioni, pensieri, opinioni, convinzioni, valori.

Vantaggi di questa posizione: sei fortemente centrato su te stesso, questo può accrescere la tua leadership e la tua capacità di farti seguire dagli altri. Gandhi per fortuna difficilmente cambiava idea, tanto era convinto delle sue posizioni. Ma purtroppo anche Hitler. Dipende dalle posizioni e dai valori che porti.

Inoltre, questa è la posizione ideale per il viaggio alla scoperta di se stessi: come facciamo a comprendere gli altri se non iniziamo con il capire chi siamo e come reagiamo al mondo esterno? Guardarsi dentro e conoscersi intimamente, con consapevolezza, è il primo passo per acquisire consapevolezza di obiettivi, sogni, talenti, capacità, difetti che ci contraddistinguono e per accettarsi e accettare poi le singolarità di chi interagisce con noi.

Svantaggi: ci sei solo tu, chiuso a chiave nel tuo mondo, hai dato quattro mandate alla porta, balconi, finestre, inferriate e hai sistemato il chiavistello. Nessun altro può entrare, né tu puoi uscire. Possibilità di arricchirti di nuovi punti di vista: poche. Capacità di creare empatia con gli altri: superficiale, dura finché non si accorgono che sei sempre “uguale a te stesso” e “usi” gli altri solo come cestino per svuotare i tuoi pensieri, opinioni, convinzioni e non per ascoltare davvero o con interesse sincero.

II posizione: è la posizione del TU, dell’altro, dell’interlocutore. Questa posizione implica l’immedesimarsi nei panni altrui e cercare di guardare una situazione con gli occhi del collega, dell’amico, del figlio, del socio, dell’amante, del partner, dell’ex. E’ la posizione delle domande e dell’ascolto che portano al dialogo, alla relazione efficace, all’interazione proficua.



Vantaggi: è la posizione dell' "empatia". Cosa vede? Cosa prova? Cosa vorrebbe ascoltare da te? Cosa si aspetta da te? E' questa la posizione del percepire le cose come se tu fossi l'altro, della comprensione di un nuovo mondo. Il suo risultato è avvicinamento all'altro, creazione di rapporto. Qualcosa di magico accade quando smetto di vestire i miei soliti panni e indosso quelli dell'interlocutore. Aprirsi temporaneamente a qualcosa di diverso dai più o meno noti schemi che ci contraddistinguono può essere una scoperta sorprendente. Permette di raccogliere informazioni su come l'interlocutore vede, ascolta, prova, pensa. La seconda posizione ha a che fare con l'essere associato al punto di vista dell'altro.

E' un po' quello che fanno gli attori: si spogliano momentaneamente del loro punto di vista e penetrano nel personaggio che interpretano. Parlano, agiscono e pensano come un'altra persona. Solo spostandosi nei panni del soggetto da interpretare riescono ad essere credibili in scena. Così come fanno i comunicatori efficaci, gli oratori brillanti, le persone che hanno doti persuasive. Tutti questi sanno che guardare il mondo con gli occhi dell'altro è il modo migliore per comprenderlo e per farlo sentire compreso. Per poi farsi comprendere.

Svantaggi: il Tu, come detto, è alla base della capacità di riuscire a vivere un evento attraverso il filtro dell'altro, dando magari un significato diverso a ciò che dall'lo aveva una veste inequivocabile. Ma se si rimane troppo a lungo e troppo spesso nei panni dell'altro, si rischiano di perdere di vista bisogni, esigenze ed unicità che contraddistinguono ognuno di noi.

III posizione: è la posizione del LORO, implica il guardare la situazione, ed anche te stesso, dall'esterno. Come un osservatore imparziale, una terza persona estranea a ciò che sta accadendo. Da questa prospettiva cosa vedi? Cosa provi? Come vorresti che andassero le cose? La terza posizione ricorda quella di un testimone chiamato a dire la sua a seguito di un incidente. I due conducenti coinvolti saranno mossi dalla pretesa di aver ragione a prescindere dallo stop non rispettato o dalla velocità che si teneva. Il testimone invece, probabilmente, riuscirà a descrivere l'accaduto senza vizi emotivi o pregiudizi.

Vantaggi: posizione ideale per dirimere conflitti o situazioni di contrasto, sarai distaccato dalla circostanza specifica, più obiettivo, noterai sfaccettature che non avresti immaginato rimanendo ancorato alle altre due posizioni. Distanza, minore emotività e coinvolgimento, estraniamento: attraverso questi filtri percepirai meglio l'equilibrio o lo squilibrio dei comportamenti che gli interlocutori mettono in atto o comunque della situazione in essere. E tornerai a guardare le cose dal tuo punto di vista



o da quello altrui, con risorse che difficilmente avresti trovato rimanendo in quelle posizioni.

Svantaggi: il “Loro” è un altro modo per cogliere una porzione ulteriore di mondo, informazioni che dalle altre due posizioni non riuscivamo a scorgere. Se può arricchirti moltissimo in termini di soluzioni alternative, dinamiche invisibili, schemi comportamentali, è bene transitare qui per poi tornare alla postazione di partenza, l’Io. Vedendo, ascoltando e percependo te stesso, la situazione e le persone presenti, prendi infatti distanza da quanto ti sta accadendo e vivere troppo tempo come se quella vita non fosse la tua, quanto piuttosto quella di un terzo sconosciuto, non ti aiuta nel realizzarti pienamente. Se è giusto acquisire informazioni passando attraverso le diverse posizioni, è altrettanto giusto subordinare lo spostamento al ritorno ad un Io più ricco, capace di valutare le soluzioni migliori illuminando ciò che prima risultava oscuro.

In tutto ciò, tu hai un’enorme voce in capitolo:

puoi contribuire a rendere il mondo un posto più piacevole, spostandoti in esso.

La distanza dalla posizione IO, TU, LORO, può rendere una conversazione un fertile confronto oppure un acceso litigio. Per non parlare delle situazioni che definiamo Problemi. E’ sicuramente importante capire come mi comporto vivendo il disagio, in che modo contribuisco ad alimentarlo e pensare ad una soluzione rivolgendo l’attenzione a me stesso, a cosa posso fare io per risolvere quel determinato problema. Posso poi considerare quella stessa situazione dalla prospettiva di chi è coinvolto e agisce ferendomi: ha le sue motivazioni e fino a che non mi metto nei suoi panni continuerò a non capirlo. Ed infine la terza posizione mi aiuta a considerare il problema dall’esterno, più lucido, meno coinvolto: se tu fossi un tuo caro amico, che consiglio ti daresti per affrontare questo problema?

L’attraversare prima, seconda e magari anche terza posizione può riportarti alla prima ancora più convinto di quanto avevi in mente all’inizio, così come può invece farti riflettere sull’idea o percezione iniziale, scegliendo di rivederla e modificarla: è un percorso arricchente, nuovo ed imprevedibile”.

Capisci ora che forza e che risultati si possono ottenere facendo formazione e padroneggiando l’abilità di capire immediatamente il punto di vista e lo stato emotivo altrui e di assumere diverse ‘posizioni percettive’, sviluppando la propria flessibilità, per



Max Formisano Training
scuola per formatori eccellenti

capire, per es. il “sentiment” della tua aula, il clima, in ogni momento della tua giornata formativa.

Se teniamo all’efficacia del nostro lavoro è quasi un “dovere” passare dalla prima alla seconda posizione o alla terza, così da capirle meglio **per poi farci capire meglio.**

Così come in una divergenza di opinioni è spesso la terza posizione a permettere di trovare, creativamente, soluzioni che permettono di sbloccare uno stallo.

Il Patto d’aula

Anche detto contratto d’aula, è la parte iniziale, quella in cui si rompe il ghiaccio, si settano le aspettative, si crea empatia con l’uditorio, si definiscono gli obiettivi.

E’ la parte più importante di un corso di formazione e, naturalmente, la più sottovalutata.

Il gruppo non si è ancora coeso, è incerto, forse a disagio, forse scettico.

Che dire? Che fare? Fare come chi inizia subito a fare la lezione, ignorando così l’essenza della propria professione? O una breve presentazione e poi si parte, facendo finta di non vedere che la maggior parte delle persone ci guarda di traverso perché, magari, è stata “messa in aula” dal loro capo? Infatti voglio ricordare che fare formazione non vuol dire solo organizzare corsi dove le persone arrivano felici e contente di partecipare.

Classico proverbio sulla motivazione:

“puoi portare un cammello alla fonte ma non puoi obbligarlo a bere”.

Io la traduco così:

“puoi mettere un adulto in aula ma non puoi obbligarlo ad imparare o a partecipare”.

E se non puoi obbligarli, devi sapere come fare non solo a coinvolgerli ma anche a far sì che la formazione possa risultare efficace per loro.



Max Formisano Training

scuola per formatori eccellenti

D'altra parte, una frase che ripeto spesso è che il formatore eccellente non si vede nelle aule di persone che hanno pagato per essere lì (già motivate), ma si evince quando il contesto è sfavorevole ed i partecipanti demotivati e scettici: è quando il gioco si fa duro che viene fuori l'eccellenza di strategie, tecniche ed atteggiamento mentale.

E dunque, quando si tratta di corsi di formazione a cui le persone non partecipano volontariamente, ecco le obiezioni più diffuse che i partecipanti "si portano" in aula:

- 1) questo corso è solo una perdita di tempo.
- 2) Con tutta l'esperienza che ho, ancora mi mandano a fare questi corsi?
- 3) I responsabili fanno fare i corsi a noi, ma dovrebbero essere loro i primi a farli.
- 4) Non ho la più pallida idea di cosa si tratti (e allora informati!)
- 5) Il solito corso inutile (pur non avendo alcuna idea dei contenuti!)
- 6) Me l'hanno detto all'ultimo momento, non mi sono potuto organizzare (ossia "ho altre 2000 cose da fare, ma sono costretto a stare qua").
- 7) Vado via prima perché anche se il mio "capo" mi ha chiesto di venire, vuole comunque che gli consegna un lavoro entro domani.

Avere un "sistema" per creare empatia e ristrutturare questo clima totalmente disfunzionale all'apprendimento è la capacità più importante che un trainer possa avere, qualsiasi cosa insegni! Perché?

Perché altrimenti, ogni insegnamento cadrà nel vuoto.

E nel patto d'aula fatto con la nostra metodologia, anche questo problema viene preso in considerazione e ristrutturato. Non è questa la sede per approfondire i 4 passi del patto d'aula "**Maximum Training**[®]", ma voglio lo stesso svelarteli affinché tu possa trarne giovamento, qualora lavorassi nella formazione:



Max Formisano Training

scuola per formatori eccellenti

1) Domande e Affermazioni (Ricalchi)

(lo scopo è creare empatia)

2) Presentazioni (singola, coppia, triadi) e Aspettative (positive e negative!)

(qui si imparano i nomi dei partecipanti e si rinforza il rapporto immediatamente ringraziandoli col proprio nome; in più conoscere le aspettative è cruciale per la riuscita del corso)

3) Ristrutturazione (eventuale) del clima d'aula

(ora si lavora di psicologia: profezia autoavverantesi, metafore, esempi...)

4) Motivazione Verso – Lontano Da , Regole e Obiettivi

(qui si motiva all'apprendimento in maniera persuasiva e si gettano le basi della futura gestione del dissenso)

Promuoversi sul mercato

Un accenno, indispensabile davvero, al fatto che tanti professionisti (non solo nella formazione ma anche in tutti gli altri settori professionali) non hanno la minima idea di come promuoversi sul mercato (neanche io l'avevo!) e, pur essendo bravi nel loro lavoro, non riescono effettivamente a lavorare e quindi guadagnare per quello che meritano.

Il concetto chiave:

differente è meglio di migliore!

Ormai qualunque sito, anche del professionista più sconosciuto, vanta il fatto di essere il migliore o tra i migliori nel fare questo lavoro. *“E chi se ne frega”* è quello che pensa il pubblico, *“ce l'hai scritto tu!”*.

Tu vuoi essere differente da qualunque altro concorrente, e non migliore.

Tu vuoi essere il n.1 in qualcosa e non uno dei tanti.

Max Formisano Training – Numero verde: 800.144.317

www.maxformisano.it - E-mail: info@maxformisano.it



Max Formisano Training

scuola per formatori eccellenti

Non potrai mai entrare nella formazione e, pur diventando bravo, provare a dire che sei eccezionale, il migliore, nel formare i nuovi formatori ... perché in quella nicchia c'è già un leader riconosciuto e sono io 😊. Ed essere secondi in un mercato conosciuto è peggio che essere primi in una nicchia che tu stesso puoi creare. Essere secondi non è una posizione facile da sostenere. Però puoi comunque diventare il n.1 in una sottonicchia, se sai come fare.

Purtroppo, molte persone non capiscono il semplice fatto che hanno bisogno di fare leva sui loro punti di forza per creare una nuova nicchia dove non hanno concorrenti, per un certo segmento di mercato.

Io la chiamo **la nicchia viola!** Ispirato da un famoso libro del grande Seth Godin, guru del Marketing, dal titolo *“La mucca viola”*, un concetto che si sposa bene con il cercare (o meglio creare) la propria nicchia di mercato.

Ormai con l'avvento della cosiddetta *“coda lunga”* (altro testo sacro di marketing, edito qualche anno fa), i mercati sono più frammentati, ci sono molte sottonicchie, il mercato è forzato nello specializzarsi poiché il consumatore cerca specialisti. Quindi moltissime nicchie stanno diventando sempre più piccole e il bacino dei clienti diventa più limitato per ogni sottonicchia.

La tua passione è la fotografia? Chissà quanti corsi ci sono di fotografia, ma che ne diresti di diventare il “guru” (passami il termine) della fotografia in bianco e nero di animali? E' bastato **restringere la categoria** (colore delle foto e soggetto delle stesse), per renderti, forse (ignoro totalmente il campo), l'unico al mondo ad insegnare quella cosa e, quindi, il migliore, lo specialista. Ma forse non ho ristretto abbastanza.

Potresti essere il n.1 delle foto in bianco e nero di animali *sottomarini!* Ora sì, va bene ... non converrebbe stringere fino a essere il n.1 di animali delle foto in bianco e nero di delfini ... probabilmente la nicchia non sarebbe sufficiente a sostenere un business.

Qualora altre persone dovessero entrare in futuro nella nicchia creata da te, tu sarai sempre il primo e, come Coca Cola insegna, scalzare il primo è quasi impossibile. Tutti i test condotti con soggetti ignari e bendati che assaggiavano Coca e Pepsi hanno sempre dato la Pepsi come vincitrice sul sapore, ma **il Brand** conta molto più del sapore, nel marketing e nelle vendite.



Max Formisano Training

scuola per formatori eccellenti

In qualsiasi campo tu sia attualmente impegnato, se i risultati nella promozione tua o dell'organizzazione in cui lavori sono inferiori alle tue aspettative, ora puoi capire il perché. Sei uno dei tanti, non sei unico. E questo è solo un accenno minimo di quello che potresti fare padroneggiando le basi del marketing per promuoverti.

Nell'edizione *Business* del nostro **Master Formazione Formatori**, dedichiamo una sessione di 3 giorni a "come promuoversi sia online che offline"! Siamo gli unici a farlo.

E questi insegnamenti sono validi per qualsiasi professione si eserciti! Una capacità utile per sempre e in qualsiasi campo ci sia un libero professionista od un imprenditore che voglia eccellere sul mercato.

Dai un'occhiata al programma di questa sessione:

- mucche viola e oceani blu: principi – semplificati – di marketing;
- la "nicchia viola": come differenziarsi e perché;
- scegliere la propria nicchia e pescare dove ci sono i pesci grossi;
- la "coda lunga";
- la creatività al servizio del marketing;
- posizionamento: le regole per essere i n.1 nella propria nicchia;
- il secondo è il primo dei perdenti;
- diventare creatori di valore;
- tattiche e strategie per facilitare l'inizio della relazione con i clienti;
- il brand è tutto: strategie di branding;
- la domanda strategica del guadagno;
- principi di Customer Excellence: oltre la Customer Satisfaction;
- case histories: Max Formisano Training – Piuchepuoi.it – ;
- costruire la credibilità sul web;
- utilizzare internet come leva per la propria attività;
- come creare attenzione e interesse all'acquisto;
- i modi (e i tempi) migliori per posizionare la tua offerta;
- come utilizzare i Social Network;
- come smettere di cercare clienti (e fare in modo siano loro a trovare te);
- come creare un seguito di persone in costante crescita interessate alla tua offerta;
- come realizzare campagne pubblicitarie mirate (e renderle gratuite);
- il linguaggio che funziona sul web;
- il tesoro è nella lista;
- le 3 caratteristiche di un professionista vincente sul web;



Max Formisano Training
scuola per formatori eccellenti

- come evitare i 5 sbagli più comuni dei principianti;
- business writing.

E molto, molto altro ancora!

C'è ancora tanto da sapere se vuoi essere un formatore che fa parte del 10%, eccellente, con la F maiuscola.

Ma persino con quello che sai adesso, immagina la differenza che puoi fare in aula con i tuoi corsisti, nell'instaurare un clima di fiducia ed empatia, nel prevenire obiezioni ed accelerare l'apprendimento in maniera esponenziale.

Aggiungi anche il vantaggio che ti da il saperti mettere esattamente nella mente delle persone in aula di fronte a te, ricalcandole o magari provocandole simpaticamente e **vedrai solo una frazione di quello che potresti realizzare in futuro.**



Lo Statuto del Formatore Eccellente

Infine, ecco il decalogo che riassume la filosofia dell'eccellenza di questa splendida professione. L'ho scritto ormai dieci anni fa e, all'inizio di ogni edizione nuova del Master, lo riguardo per capire se in base alla mia evoluzione ha bisogno di essere aggiornato. Ma anche stavolta, non ce n'è bisogno.

Voglio condividerlo con te, consideralo un dono da parte mia.

E' stata la mia guida per anni, lo è ancora per me e per tantissimi allievi, spero lo possa essere anche per te.

- 1. Il F.E. è una persona flessibile.**
- 2. Il F.E. sa adattare le proprie modalità di formazione in base a chi ha di fronte ed alle sue modalità di apprendimento.**
- 3. Il F.E. sa che quando insegna, questo non implica automaticamente che qualcuno stia imparando.**
- 4. Il F.E. sa trasformare i concetti difficili in qualcosa di semplice e chiaro.**
- 5. Il F.E. è una persona entusiasta della vita e sa trasmettere il suo entusiasmo agli altri.**
- 6. Il F.E. ha una grande passione per il suo lavoro e non lo considera un sacrificio.**
- 7. Il F.E. è coerente con ciò che insegna.**
- 8. Il F.E. ha ben chiari la propria missione e i propri valori.**
- 9. Il F.E. considera la crescita personale un percorso che dura tutta la vita.**
- 10. Il F.E. si assume la responsabilità delle proprie azioni e dei risultati ottenuti.**



Max Formisano Training
scuola per formatori eccellenti

Il pezzo mancante.

Dunque ti ricordo l'idea centrale con cui prendere confidenza:

CI SONO **3 ABILITA' FONDAMENTALI** DA CUI NON PUOI PRESCINDERE PER FAR LETTERALMENTE **"SPARIRE"** I PROBLEMI DALLA TUA VITA

PERSONALI, PROFESSIONALI ED ECONOMICI.

MA LA MAGGIOR PARTE DELLE PERSONE E' **CARENTE ALMENO IN UNA DI QUESTE** E NON LO SA!

CI SONO **3 "CORE SKILLS"** CHE, SE AMPLIATE E RINFORZATE, TI PERMETTONO DI AVERE TUTTO IL SUCCESSO CHE MERITI.

SONO **UN FULCRO SU CUI FARE LEVA** PER SCAVALCARE OGNI OSTACOLO E VIVERE LA VITA CHE DAVVERO VUOI.

Dopo i buoni propositi, dopo la comprensione piena del fatto che senza le 3 abilità fondamentali la vita è molto più dura, cosa manca alle persone che non raggiungono i risultati che loro stesse desiderano?

Manca la programmazione della propria crescita: agenda alla mano!

Programmazione e azione! Lo so che avrai sempre sentito dire che manca l'azione ... ma credi a me, l'azione è favorita dalla programmazione; una volta che hai programmato qualcosa (cosa realmente facile), agire di conseguenza sarà più semplice di quanto credi.

Un proverbio dice:

"Dio dona ad ogni uccello il suo cibo, ma non glielo mette nel nido"



E io lo traduco con queste domande:

- **Perché la maggior parte delle persone vive con sogni nel cassetto aspettando un giorno che non arriverà mai, mentre una piccola parte li realizza?**
- **Perché c'è chi acquisisce nuove abilità professionali e cresce nel suo lavoro, mentre c'è chi, pur desiderando farlo, rimane sempre dietro la stessa "scrivania", insoddisfatto?**
- **Perché viviamo in un mondo in cui pochi 'ce la fanno' mentre la maggior parte rimane a guardare?**

E sì, quando il gioco si fa duro e iniziano le prime difficoltà, la maggior parte molla!

Sperare che le cose migliorino da sé senza fare nulla, concentrandosi sulla fortuna e sulla speranza, sull'aspettare, è l'equivalente del vincere al superenalotto. Sai una cosa? **Hai un ruolo imprescindibile nella realizzazione di quel desiderio.** Se vuoi una cosa, alzati e prendila, con le buone maniere naturalmente.

E ricorda: quando hai **grandi obiettivi**, non aspettarti supporto dagli altri, anzi: **aspettati resistenza!** Perché se l' "ambiente" non aveva previsto questo cambiamento, dovrà adattarsi! E questo costa una fatica mentale molto grande.

Ecco perché chiarezza di obiettivi e capacità di resistere all' "ambiente" sono 2 componenti fondamentali di un "**formatore**", inteso in senso ampio. Perché tanto più avrai le idee chiare sul tuo futuro, su che strada prendere, tanto più saprai come agire, adesso.

Purtroppo, la maggior parte degli esseri umani vorrebbe ritrovarsi sulla vetta della montagna più alta e godere dell'indescrivibile panorama ... senza aver affrontato la salita. Per fortuna, l'autore **Richard Bach** dice:

*"Mai ti è concesso un **desiderio** senza che ti sia dato anche il potere di farlo **avverare**.
Può darsi che tu debba faticare per questo, tuttavia"*



Max Formisano Training
scuola per formatori eccellenti

DUNQUE ... COSA PUOI FARE ADESSO?

**IO ED IL MIO TEAM ABBIAMO INVESTITO GLI ULTIMI 10 MESI
PER CREARE QUESTA NUOVA ED ESPLOSIVA EDIZIONE DEL
“***MASTER FORMAZIONE FORMATORI***”**

E SIAMO PRONTI A SUPPORTARTI PER AVERE IL SUCCESSO CHE MERITI!

“A distanza di quasi 8 anni dal Master Formazione Formatori posso dire che è stato un corso che ha cambiato la mia vita, fornendomi ottime basi per la mia comunicazione in pubblico e per la mia attività di formazione. Max ha uno stile dinamico, divertente e molto efficace”.

Giacomo Bruno
Bruno Editore srl

Un percorso composto da straordinarie sessioni di 3 giornate l'una per :

1. potenziare la propria **leadership personale** e forza interiore.
2. **Conoscere meglio se stessi**: punti di forza, debolezza, talenti, passioni e aree di eccellenza.
3. Favorire lo **sviluppo personale** come condizione necessaria alla **crescita professionale**.
4. Sviluppare abilità **oratorie** e persuasive nei confronti di un pubblico.
5. Imparare le **migliori strategie esistenti nella formazione degli adulti** e vederle applicate dai migliori professionisti sul mercato.
6. Diventare **esperti della formazione** e della gestione dei processi di apprendimento, sia con strumenti “classici” che con tecniche di Programmazione Neuro Linguistica.
7. Imparare tecniche di **lettura strategica**, apprendimento rapido e **memorizzazione**.
8. Sviluppare un **atteggiamento mentale positivo** orientato alla risoluzione dei problemi.
9. Applicare semplici tecniche di **gestione dello stress** e di benessere quotidiano.



Max Formisano Training

scuola per formatori eccellenti

10. Migliorare le proprie abilità **comunicative e persuasive**, sia nella relazione con un pubblico che one to one.
11. Imparare a supportare e motivare le persone con incontri **individuali di coaching**.
12. Saper motivare e condurre **gruppi di lavoro** orientati al risultato.
13. Sviluppare la propria **leadership** per gestire le proprie relazioni ed il proprio business.
14. Imparare a **promuoversi** da numeri uno nel proprio mercato di riferimento, **sia sul web che in presenza**.

“Negli ultimi 15 anni ho frequentato e visto molti corsi di formazione per formatori. Ma questo spiccava per capacità di approfondimento, validità e bravura dei docenti. Max ti fornisce gli strumenti per diventare a tua volta un eccellente formatore”.

Mario Furlan
Formatore, giornalista e scrittore

Quindi, se hai intenzione di “salire” sulla scala della vita e accrescere le 3 Core Skills, proprio adesso, abbandonando procrastinazione, indecisioni e dubbi, e lavorare insieme a me ed al mio team in questo percorso unico – senza uguali – costruito apposta per potenziare le tre abilità fondamentali.

“Max è un trainer davvero eccezionale, che aiuta a superare i nostri blocchi e le nostre forme mentali sul comunicare in pubblico. Le tecniche insegnate danno la possibilità di toccare alcune parti nascoste di noi stessi, quelle parti nascoste che impediscono di esprimerci come vorremmo”

Samadhi Mattaliano
Scuola di Counseling e Rebirthing



Max Formisano Training
scuola per formatori eccellenti

**HAI SOLO 2 MOTIVI PER PARTECIPARE AL
MASTER PER FORMATORI PIU' FAMOSO:**

1) *diventare **formatore in senso ampio**,
inteso come persona che ha la guida della propria vita;*

2) *diventare **formatore in senso letterale**,
professionista eccellente della formazione degli adulti;*

SE ASPIRI A UNO DI QUESTI 2 OBIETTIVI,

**ALLORA SCARICA IL "PROGRAMMA COMPLETO"
DEL MASTER E CHIEDICI INFORMAZIONI,
PERCHE' E' LA STRADA MIGLIORE CHE TU POSSA TROVARE.**

**GIA' PERCORSO DA UN MIGLIAIO DI PERSONE DAL 2001.
GARANTITO.**

"Straordinario! Il meglio che si possa trovare sul mercato della formazione per chi come me necessitava di una solida base per proporsi in seguito come trainer ed essere considerato come uno dei massimi esperti di comunicazione verbale".

Alberto Lori
Giornalista e formatore



Max Formisano Training

scuola per formatori eccellenti





Max Formisano Training

scuola per formatori eccellenti

“Trovo il Formazione Formatori un percorso eccezionale: mi ha aiutato a trasformare il mio gruppo in un Team di persone responsabili che esprimono i valori della missione aziendale. Questa formazione mi ha dato maggiore sicurezza nel trattare con clienti di ogni estrazione sociale, ma la cosa più strabiliante è che alcuni di loro mi chiedono una mano nel formare i loro dipendenti. Posso dire che aderire al percorso è stata la migliore decisione che io abbia preso in questi ultimi anni e sono sicuro che il ritorno sull’investimento sarà il migliore affare della mia vita”.

Daniele Carrozzino
Amministratore unico della società Autostop

Voglio terminare questo report speciale con la mia frase preferita, quella che mi ha permesso di raggiungere i risultati ottenuti fino ad oggi:

La vita è **difficile per chi è disposto a fare solo le cose
facili ...**

... ma è **facile per chi è disposto a fare anche quelle
difficili!**



Max Formisano Training
scuola per formatori eccellenti

Se saprai cogliere quest'occasione, sarà uno dei *momenti* che definiranno la tua vita.
Per sempre.

Per la tua crescita, sempre.

max

Ps.

Sarai d'accordo sul fatto che ho messo davvero "roba forte" in questo documento, quindi apprezzerei tantissimo se tu condividessi "Il Manifesto della Formazione" con i tuoi contatti, in pochi secondi, da qui:

http://www.maxformisano.it/manifesto_mftcc.php

L'opportunità nella vita è un attimo, coglierlo è tutto.
Ognuno vive secondo la storia che si è scelto.