

PROGRAMMA

CORSO AVANZATO PER PROFESSIONAL ORGANIZER

primo incontro

Il Professional Organizer: chi è? Cosa fa?

- Presentazione della professione del Professional Organizer.
- Il mondo dell'organizzazione: storia della nascita e crescita della professione nel mondo e in Italia.
- Le caratteristiche del P.O.: quali talenti sono necessari? Quali abilità possono essere apprese?
- Le basi della conoscenza: cosa può fare un PO e come.
- Vantaggi e difficoltà della carriera: professione complessa e affascinante porta con sé opportunità ed ostacoli, capiamo quali.

Le basi della professione del P.O.

- Introduzione alle specializzazioni del professional organizing: gli ambiti di intervento e le innumerevoli declinazioni personali.
- Cosa scegliere: quale ambito è più adatto a me? Quale approccio è più in linea con le mie modalità e passioni?

Testimonianze dal campo

Alcuni Professional Organizers si raccontano e rispondono alle domande.

secondo incontro

Il cliente... ha sempre ragione?

- La valutazione iniziale: come capire di cosa ha bisogno il cliente?
- pianificare l'intervento: di quante ore avrò bisogno? Che cosa farò? Cosa non farò?
- Approccio: il contatto con la sfera privata del cliente.
- Mantenimento: come lasciare al cliente gli strumenti per mantenere l'organizzazione.
- Valutazione: il riscontro del cliente.
- Documentazione: mantenere traccia di tutte le fasi del lavoro.
- Modulistica: contratto, codice etico, fattura, lettera d'incarico ... di cosa c'è bisogno?
- La tariffa: quanto devo farmi pagare?
- La parte fiscale: ricevuta o fattura? Come farsi pagare.

Aiuto, mi si è ristretta la casa/l'ufficio!

Basi teoriche della professione PO: lo spazio.

- Imparare ad avere un rapporto consapevole con le cose, selezionare ciò che è superfluo, eliminare il disordine, far spazio alle nuove cose in arrivo, semplificare le giornate e i gesti, liberare il tempo e le energie, fare più spazio, fisico e mentale.
- Casi studio: casi reali affrontati da Professional Organizer per capire come intervenire, come rapportarsi al cliente, quali cose è necessario sapere, gli errori da evitare.

Presto, che è tardi!

Basi teoriche della professione PO: il tempo.

- Aumentare la propria consapevolezza sull'impiego del tempo, capire come trascorrono le nostre giornate e cosa significa prendere tempo per sé stessi, imparare a far scorrere il flusso di impegni quotidiani al meglio, gestirsi meglio nel tempo.
- Casi studio: casi reali affrontati da Professional Organizer per capire come intervenire, come rapportarsi al cliente, quali cose è necessario sapere, gli errori da evitare.

Il mercato italiano: Organizzare Italia

Organizzare Italia è la prima azienda per l'organizzazione personale in Italia, organo di formazione ritenuto valido e didatticamente idoneo dall'Associazione Professional Organizers Italia APOI. Ti raccontiamo cosa può fare per te.

Mappa il tuo PO

Come mettere a frutto esperienze e talenti per il successo della professione, esercizi pratici, in gruppo e in plenaria.

terzo incontro

Attenzione, prego!

Basi teoriche della professione PO: le energie mentali e l'attenzione.

- Le energie mentali e fisiche, chiarezza mentale, capacità di prendere decisioni, capacità di focalizzare e dare attenzione sono tutte risorse preziose ed esauribili, come l'organizzazione può supportarci nel prendercene cura?

Santi numi, che caos!

Sistemi e principi organizzativi: come si organizza? Esistono metodologie universali? Carrellata su alcuni metodi tra i più diffusi.

- Casi studio: casi reali affrontati da Professional Organizer per capire come intervenire, come rapportarsi al cliente, quali cose è

necessario sapere, gli errori da evitare.

Chi è il tuo cliente ideale?

I clienti sono tutti uguali? Ci sono persone con le quali mi piacerebbe lavorare? Come posso avvicinarle?

Uff ... troppe info, vado in TILT!

Basi teoriche della professione PO: le informazioni.

- L'enorme massa di informazioni prodotta ogni giorno è fonte di opportunità, ma crea anche una situazione di sovraccarico che ognuno di noi deve imparare a gestire al meglio, come fare?

Un PO per 'buddy'

Scambio di interventi e di prospettive tra partecipanti, per metter in pratica quanto appreso e per confrontarsi con la realtà e l'operatività del Professional Organizer.

APOI Associazione Professional Organizers Italia

APOI è l'unica Associazione professionale di riferimento dei professional Organizer. Fondata nel 2013 da Irene Novello, Sabrina Toscani e Silva Bucci, ha lo scopo di promuovere, valorizzare, rappresentare e organizzare la professione del Professional Organizer, professionista dell'organizzazione personale.

quarto incontro

Vendere con la mente e con il cuore

- Cercare il cliente: metodi per contattare e trovare potenziali clienti.
- Il preventivo: il documento strategico per convertire l'interesse in intervento.
- Strumenti per presentarsi: dal biglietto da visita al sito, dai social alla *web reputation*.
- Costruiamo insieme una pagina di presentazione per essere subito sul mercato.

Incontra il mercato!

Percorriamo insieme i cinque passi necessari per incontrare e dialogare con il mercato: osservare, ideare, domandare, creare, testare.

Un metodo da utilizzare durante e dopo il corso per riuscire a migliorare la conoscenza dei propri potenziali clienti e dei servizi offerti, per avere un confronto immediato e senza indugi.

quinto incontro

Devo cambiare! Aiuto non voglio cambiareeee!!

con Roberta Francia, formatrice e counsellor

La relazione che si instaura con le persone che il P.O. incontra professionalmente è una relazione di aiuto. Gli ambiti sono delicati e personali, a volte si possono incontrare resistenze al cambiamento. Capiamo come affrontarle, come essere di aiuto e come supportare a fronteggiare il cambiamento.

Un PO per 'buddy' – sequel

Com'è andato lo scambio di interventi e di prospettive per metter in pratica quanto appreso e per confrontarsi con la realtà e l'operatività del Professional Organizer?

Vendere con la mente e con il cuore – seconda parte

Creiamo insieme la pagina servizi e il volantino per vendere il servizio da subito.

Che emozione!

Basi teoriche della professione PO: le emozioni e le neuroscienze.

- Gli interventi pratici e formativi del Professional Organizer portano un cambiamento nella gestione dello spazio, del tempo e nei sistemi organizzativi influenzando in larga misura le emozioni delle persone che vedono trasformarsi le emozioni più sgradevoli in emozioni più positive. Le neuroscienze spiegano oggi che valore abbiano le emozioni nel nostro vivere quotidiano, quale incidenza abbiano sulla nostra qualità della vita e quanto sia importante conoscerle, valorizzarle e gestirle.

sesto incontro

Crescere come PO

Presentazione degli interventi effettuati dai corsisti.

- Condivisione, confronto e valutazione.
- Analisi degli interventi pratici con riferimento alle basi teoriche esposte durante il corso, rafforzamento del legame tra teoria e pratica.

Pianifica il tuo business

Programmare e pianificare la propria attività.

- Lavoro sulla pianificazione a breve, medio e lungo termine per impostare la propria attività come Professional Organizer e cominciare ad operare fin da subito.
- Confronto tra pari e con il docente, lavorando sui riscontri e sulla base teorica e pratica ricevuta.

I prossimi passi

Quali sono i prossimi passi da affrontare per mettersi sul mercato, essere autorevole e non smettere di imparare?

Question Time

Questo è un momento dedicato a dipanare tutti i dubbi che insorgono, le difficoltà e gli impedimenti che si riscontrano, i blocchi e gli ostacoli che sembrano impossibili da superare. Questo è il momento giusto per appianare tutto, chiarire ogni perplessità e continuare l'appassionante percorso da professionista dell'organizzazione.

Studio a casa

Il programma del corso di formazione, per essere pienamente efficace, prevede anche un serio lavoro di preparazione e studio a casa. In particolare si prevede la lettura di almeno uno dei libri che verranno consigliati, lo studio di quanto appreso nel corso dei weekend di formazione, la realizzazione di alcuni interventi (che verranno chiariti precedentemente in aula), il confronto con i docenti e con gli altri corsisti.

ISCRIVITI