

A.S. 2022/23

**Offerta formativa per i Docenti**  
**Istituti Comprensivi e Scuole Secondarie**

Responsabile di Progetto: dott. Alberto De Panfilis

## **Titolo del Progetto**

“Le competenze trasversali dell’Insegnante: come migliorare le Relazioni Scolastiche (con gli Alunni, i Genitori ed i Colleghi) ed il rendimento dei propri Studenti”

## **Finalità del Progetto**

Ai sensi della Legge n. 107 (13 luglio 2015), il progetto permette ai Docenti di aumentare la propria efficacia professionale: questo attraverso l’uso di strategie specifiche che migliorano il rapporto con se stessi, con gli Studenti, con i Colleghi e con i Genitori.

## **Durata del Progetto**

Il progetto è modulare e composto da pomeriggi formativi di 3/4 ore o giornate intere da 6/8 ore (la Scuola può scegliere quanti incontri attivare)

## **Modalità d’insegnamento**

Il corso prevede una continua interazione fra i partecipanti ed il formatore; questo permette di intervenire direttamente sulle esigenze specifiche dei singoli, attraverso la pratica delle strategie insegnate. La formazione esperienziale in aula si completa con il servizio di supporto online, della durata di un anno, che garantisce la possibilità di uno scambio continuo tra il Formatore ed i Docenti.

**Durata:** da 3 a 8 ore

**Docente:** Alberto De Panfilis

## Obiettivi formativi

Apprendere le basi del  
Problem Solving Strategico®

Gli effetti delle Tentate  
Soluzioni Disfunzionali (TSD)

Creare un piano d'azione  
efficace ed efficiente

Sviluppare un proprio stile  
di ascolto efficace

Gettare basi per un'efficace  
comunicazione didattica

## Problem Solving, Ascolto Attivo e Relazioni Efficaci

MetaDidattica



## Programma sintetico d'aula

Il modello di Problem Solving Strategico

La tecnica del “come peggiorare” per far emergere le TSD

La tecnica dello “scalatore” per creare un piano d'azione

Ottenere informazioni di qualità e investire nelle relazioni

Cos'è l'Ascolto Attivo e come praticarlo

**Durata:** da 3 a 8 ore

**Docente:** Alberto De Panfilis

## Obiettivi formativi

L'arte del ricalco e guida

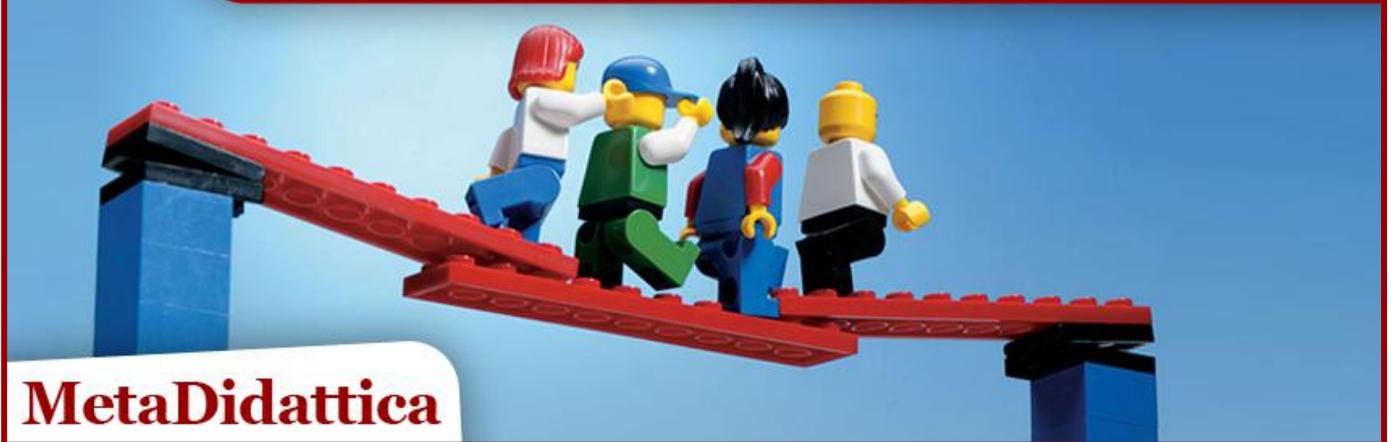
Stabilire un rapporto di forte fiducia con gli Studenti

Ottenere con più facilità la collaborazione dei Colleghi

Muovere i Genitori a fornire il proprio supporto ed aprirsi a quello proposto loro

Rinsaldare l'autostima e l'autoefficacia degli Studenti

## Leadership e Carisma, Autostima e Autoefficacia a Scuola



## Programma sintetico d'aula

**Ricalco e guida:** un'utile strategia di conduzione dei gruppi

Come aumentare la propria sfera di influenza in classe

L'uso dei **feedback:** consolidare autostima ed autoefficacia

Imparare a ricevere **feedback:** una "sfida arricchente"

La tecnica dell'auto-rivelazione ed i "messaggi io"

**Durata:** da 6 a 12 ore

**Docente:** Alberto De Panfilis

## Obiettivi formativi

Riconoscere e rispettare le sensazioni di Studenti, Genitori e Colleghi

Entrare in contatto con il mondo interiore degli altri

Modulare la propria comunicazione non verbale

Usare il corpo e la voce per rinforzare i propri messaggi

Conoscere e riconoscere i segnali base della CNV

## Comunicazione Non Verbale (CNV) a Scuola



## Programma sintetico d'aula

La prima impressione: come giocarla al meglio a Scuola

Codici della Gestualità: come conoscere a fondo gli Studenti

Gradimento, Tensione, Rifiuto: riconosci le sensazioni altrui

Indicazioni base per rendere la propria CNV efficace

Respirazione Emotiva: anticipare e gestire momenti di stress

**Durata:** da 3 a 8 ore

**Docente:** Alberto De Panfilis

## Obiettivi formativi

Sviluppare uno stile di comunicazione persuasivo

Imparare a comunicare per vincere senza combattere

Raccogliere informazioni di qualità ed orientare gli altri

Rendere le indicazioni di lavoro efficaci, ascoltate e prese in considerazione

Sviluppare maggior senso di responsabilità negli Studenti

## Dialogo Strategico e Comunicazione Persuasoria a Scuola

**MetaDidattica**



## Programma sintetico d'aula

La Comunicazione Strategica per promuovere il cambiamento

Le domande ad illusione di alternativa e le parafrasi

Il linguaggio evocativo per facilitare l'apprendimento

Il linguaggio suggestivo: far sentire per farsi sentire

**Durata:** da 3 a 8 ore

**Docente:** Alberto De Panfilis

## Obiettivi formativi

Comprendere i principi negoziali fondamentali

Conoscere ed evitare i principali virus negoziali

Saper utilizzare tecniche negoziali pratiche ed efficaci

Giungere ad accordi utili con Studenti, Genitori e Colleghi

Individuare e sviluppare un proprio stile negoziale

## Negoziazione Didattica: vincere senza combattere



## Programma sintetico d'aula

Negoziazione: presupposti e rischi nascosti

I giochi a somma zero e i giochi a somma diversa da zero

I diversi stili negoziali: qual è il più funzionale?

Posizioni ed interessi: la prospettiva che fa la differenza

Applicazione pratica del Dialogo Strategico alla negoziazione

**Durata:** da 3 a 8 ore

**Docente:** Alberto De Panfilis

## Obiettivi formativi

Apprendere le basi del  
Problem Solving Strategico

Gli effetti delle Tentate  
Soluzioni Disfunzionali (TSD)

Conoscere e indagare il disagio  
(l'applicazione pratica del mod.  
sensazioni-informazioni)

Sviluppare un proprio stile  
di ascolto efficace

Comunicare alle famiglie  
le difficoltà riscontrate

## Problem Solving e comprensione del Disagio

**MetaDidattica**



## Programma d'aula

Il modello di Problem Solving Strategico

La tecnica del “come peggiorare” per far emergere le TSD

Il modello sensazioni-informazioni: i vizi della ricerca

Ottenere informazioni di qualità e investire nelle relazioni

Cos'è l'Ascolto Attivo, come e perché praticarlo

**Durata:** da 3 a 8 ore

**Docente:** Alberto De Panfilis

## Obiettivi formativi

Evitare gli errori comunicativi più comuni durante i colloqui

Imparare a comunicare messaggi forti con rispetto e senza innescare resistenze

Ottenere più facilmente il supporto delle Famiglie

Gestire le critiche più dure con efficacia ed apertura

Disinnescare i conflitti e sciogliere le tensioni

## Dialogo Strategico e Gestione del Conflitto



MetaDidattica

## Programma d'aula

Il Dialogo Strategico per promuovere il cambiamento

Le domande ad illusione di alternativa: efficacia, eleganza

Le parafrasi ristrutturanti: creare accordo step-by-step

Il linguaggio evocativo per facilitare il cambiamento

La gestione delle critiche e delle provocazioni col dialogo

**Durata:** da 3 a 8 ore

**Docente:** Alberto De Panfilis

## Obiettivi formativi

**C**omprendere i meccanismi naturali delle emozioni

**R**iconoscere e valorizzare tutte le nostre emozioni

**D**ivenire consapevoli della propria vita emozionale

**R**aggiungere un proprio equilibrio emotivo dinamico

**S**viluppare resilienza nei confronti delle situazioni emozionali più intense

**Conoscere le emozioni: sviluppare equilibrio e resilienza**



## Programma sintetico d'aula

Il modello del CAP - Comfort Apprendimento Panico

Cosa sono le emozioni: il grande regalo di madre natura

Le 7 emozioni universali: i nostri fedeli messaggeri

I messaggi delle emozioni: divenire maestri di noi stessi

Altre tecniche di equilibrio emotivo: dalla mente al corpo

**Durata:** da 3 a 8 ore

**Docente:** Alberto De Panfilis

### Obiettivi formativi

Individuare ed evitare gli errori più comuni del processo di valutazione

Sviluppare l'autostima e l'autoefficacia degli Studenti

Ristrutturare il concetto di "voto" in reale opportunità

Promuovere fra gli Alunni l'autovalutazione come strumento di responsabilizzazione e crescita personale

### Valutazione Strategica



### Programma sintetico d'aula

Da "valutatore" a Coach: quando, dove e come valutare

Il libretto formativo dello Studente: uno strumento prezioso

Valutazione e motivazione: bastone e carota funzionano?

Autostima ed autoefficacia: verso la responsabilizzazione

Effetto Pigmalione ed altri rischi/opportunità

**Durata:** da 3 a 8 ore

**Docente:** Alberto De Panfilis

## Obiettivi formativi

Imparare a conoscere e gestire le **dinamiche di gruppo** nel contesto Scuola

**Acquisire** gli strumenti necessari a **guidare, ispirare e coordinare** équipe di lavoro

**Aumentare** la produttività dei gruppi di lavoro

**Migliorare** il **benessere interno** (ed esterno) nel contesto lavorativo

## Lavoro in Équipe



## Programma sintetico d'aula

Cos'è un team di lavoro: le **4 fasi di un team**

La **Comunicazione Interna**: complessità o risorsa?

Come ispirare e motivare un team: l'arte del **feedback**

**Giochi a somma diversa da zero**: più risultati insieme!

Convergenza delle divergenze: analisi e gestione dei **conflitti**

## School Walking - *Procedere passo passo verso obiettivi condivisi*

**Obiettivi:** sperimentare e condividere nuove strategie per la gestione di sé di fronte alle difficoltà. Imparare a conoscersi in modo nuovo ed acquisire gli strumenti per conoscere meglio gli altri. Definire e perseguire i propri obiettivi personali e professionali.

### Programma d'aula

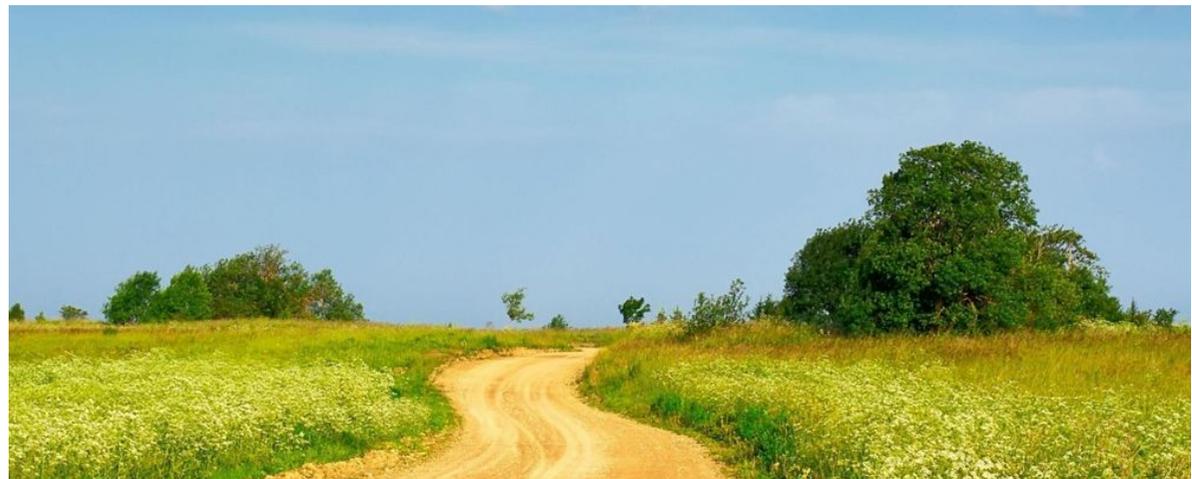
- Il **CAP** nella formazione esperienziale
- Definire un **obiettivo funzionale**
- **Gli obiettivi di squadra** in Classe
- **Natural team building** in cammino
- Come sviluppare **fiducia reciproca**
- La forza del **gruppo** nelle difficoltà
- **Public commitment** e motivazione
- La **catena del supporto** a Scuola

### Altre informazioni

**Durata:** da 1 a 3 giorni (6/8 ore al giorno)

**Docenti:** 1 o 2 *on the road*

**In più:** materiale cartaceo e digitale, attestato di partecipazione.



**Durata:** 4 ore

**Docente:** Alberto De Panfilis

## Obiettivi formativi

Conoscere e sperimentare le principali mnemotecniche

Imparare ad utilizzare le mappe mentali come efficace strumento di studio

Scoprire i benefici del movimento fisico legati all'apprendimento

Progettare attività didattiche per condividere queste strategie con gli Studenti



## Programma sintetico d'aula

L'arte dell'attenzione: la tecnica del cerchietto e puntino.

Le principali mnemotecniche: come e quando utilizzarle?

Le mappe mentali: differenze con le mappe concettuali.

L'intelligenza spaziale: imparare grazie al movimento.

Sperimentazione attiva con la Classe: scoperta congiunta.

**Durata:** 4 ore

**Docente:** Alberto De Panfilis

## Obiettivi formativi

Imparare una tecnica efficace di **gestione del tempo** da condividere con gli Studenti

Individuare e sapere sfruttare i vantaggi dello **studio sistemico** in Classe

**C**onoscere e saper evitare i principali **errori di metodo** commessi da Studenti, Famiglie e Insegnanti

**A**ccrescere la **motivazione**



## Programma sintetico d'aula

**La gestione del tempo:** la tecnica del pomodoro.

**Studio sistemico** di gruppo/classe: sfruttare i talenti.

**I principali errori di metodo:** conoscerli e individuarli.

**Accrescere la motivazione** nei confronti dello studio.

Passare dal ruolo di “controllore” a quello di **allenatore**.

## Servizi aggiuntivi

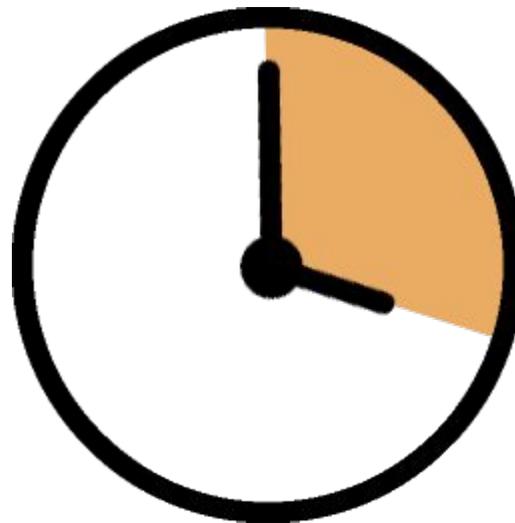


Sarà implementata una piccola **piattaforma multimediale** per stimolare due tipi di **condivisione**: 1) tra gli Insegnanti e il responsabile del progetto; 2) tra i Colleghi (creare e rinforzare il gruppo docente contribuirà a gestire il bagaglio emozionale dei singoli Insegnanti, i quali potranno condividere tra loro le proprie preoccupazioni e frustrazioni).

Verrà inoltre inviato ai Docenti **materiale aggiuntivo di approfondimento** relativo agli argomenti trattati; saranno a disposizione online, in una sezione riservata, le **registrazioni video integrali** degli incontri, la versione digitale della **dispensa cartacea** e gli **appunti riassuntivi** del corso (questo materiale rimarrà *per sempre a disposizione* dei Docenti e della Scuola, moltiplicando l'efficacia del progetto).

# Costi del progetto

Pomeriggi formativi (3/4 ore)



# Modalità 1 - La Scuola finanzia il progetto

Il compenso da corrispondere all'Esperto per il servizio di formazione descritto nel presente progetto è di **700 € + IVA (22%) se prevista\*** per ogni pomeriggio formativo.

A tale somma vanno aggiunti, se previsti, i costi di **pernotto e trasferimento** del Formatore (Alberto De Panfilis da Bologna o Piercarlo Romeo da Roma).

Le soluzioni di trasporto e di alloggio possono essere organizzate dall'Istituto o dal Formatore; in quest'ultimo caso tutta la documentazione relativa alle spese sostenute verrà fornita alla Scuola.

\* Verrà emessa regolare fattura elettronica (con split-payment - art. 17-ter, DPR n. 633/72 - oppure esente IVA - art. 14 Legge 537/93).

## **Modalità 2 - I Docenti utilizzano il bonus**

**Iscrizione 1 pomeriggio (da 20 a 30 Docenti): 60 €/persona**

**Iscrizione 1 pomeriggio (più di 30 Docenti): 40 €/persona**

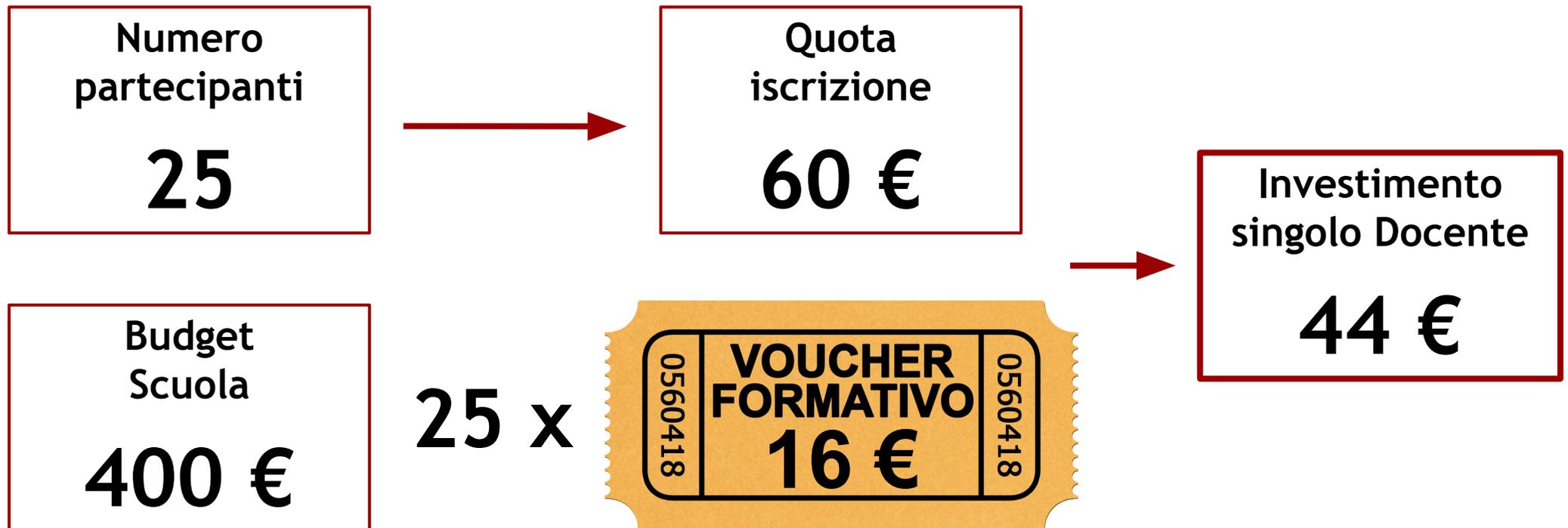
---

La Scuola potrà erogare **Voucher Formativi** per un importo totale pari al proprio budget destinato alla formazione: curerà il rapporto con i propri Insegnanti, senza però ridurre il valore da loro percepito relativo all'opportunità formativa che gli viene offerta.

Prevedere una quota di partecipazione per ciascun Docente partecipante inoltre, consentirà alla Scuola di garantire la presenza di **Personale altamente motivato e responsabilizzato** nei confronti dei propri processi di apprendimento.

Le quote in alto e quelle nella pagina successiva sono da considerarsi comprensive di IVA.

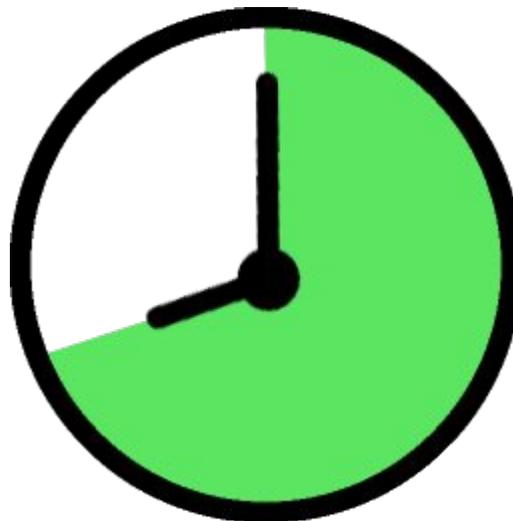
## Modalità 3 - Partecipano Scuola e Docenti



L'ipotesi descritta fa riferimento ad un pomeriggio di 3/4 ore con 25 Docenti partecipanti ed un fondo di Istituto di 400 € da investire nell'incontro: la quota di iscrizione per il singolo Insegnante di 60 € viene abbattuta a 44 € grazie ai voucher formativi erogati dalla Scuola (per un totale di 400 €).

# Costi del progetto

Giornate formative (6/8 ore)



# Modalità 1 - La Scuola finanzia il progetto

Il compenso da corrispondere all'Esperto per il servizio di formazione descritto nel presente progetto è di **950 € + IVA (22%) se prevista\*** per ogni giornata formativa impiegata.

A tale somma vanno aggiunti, se previsti, i costi di **pernotto e trasferimento** del Formatore (Alberto De Panfilis da Bologna o Piercarlo Romeo da Roma).

\* Verrà emessa **regolare fattura elettronica** (con *split-payment* - art. 17-ter, DPR n. 633/72 - oppure *esente IVA* - art. 14 Legge 537/93).

## Modalità 2 - I Docenti utilizzano il bonus

**Iscrizione 1 giornata (8 ore) (da 20 a 30 Docenti): 85 €/persona**

**Iscrizione 1 giornata (8 ore) (più di 30 Docenti): 65 €/persona**

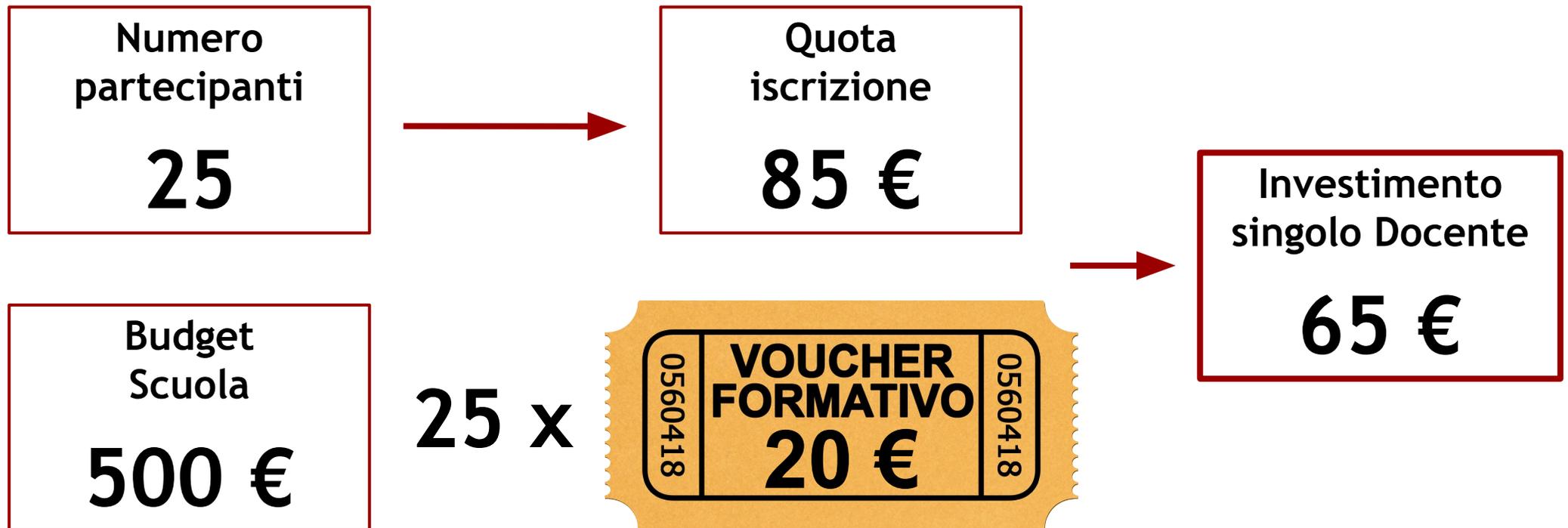
---

La Scuola potrà erogare **Voucher Formativi** per un importo totale pari al proprio budget destinato alla formazione: curerà il rapporto con i propri Insegnanti, senza però ridurre il valore da loro percepito relativo all'opportunità formativa che gli viene offerta.

Prevedere una quota di partecipazione per ciascun Docente partecipante inoltre, consentirà alla Scuola di garantire la presenza di **Personale altamente motivato e responsabilizzato** nei confronti dei propri processi di apprendimento.

Le quote in alto e quelle nella pagina successiva sono da considerarsi IVA esclusa: vanno pertanto maggiorate del 22%.

## Modalità 3 - Partecipano Scuola e Docenti



L'ipotesi descritta fa riferimento ad un corso di 8 ore con 25 Docenti partecipanti ed un fondo di Istituto di 500 € da investire nella giornata: la quota di iscrizione per il singolo Insegnante di 85 € viene abbattuta a 65 € grazie ai voucher formativi erogati dalla Scuola (per un totale di 500 €).

# Il docente - Dott. Alberto De Panfilis



Alberto ha conseguito due lauree triennali: una in Economia presso l'Università "Bocconi" di Milano e l'altra in psicologia presso l'Università "G. D'Annunzio" di Pescara-Chieti.

Dall'A.S. 2010/11 cura progetti e corsi di aggiornamento professionale per Insegnanti di ogni livello di istruzione.

Dal 2011 è Coach (regolarmente iscritto al Registro Italiano dei Coach Professionisti A.Co.I., ai sensi della legge n. 4/2013) e Formatore di Comunicazione Efficace, Atteggiamento Mentale, Public Speaking, Leadership, Comunicazione Non Verbale (CNV) e PNL presso la società FYM srl.

Ha conseguito le certificazioni di Counseling Breve, Problem Solving e Coaching Strategico (STC Change Strategies di Arezzo, Nardone Group): presso questo istituto è coordinatore didattico e docente del percorso *Counseling Breve Strategico in Azione*.

# Il docente - Piercarlo Romeo



Classe 1977, Piercarlo è Formatore, Coach e Consulente per la crescita del potenziale umano dal 2003: supporta Aziende ed Organizzazioni nei processi di risoluzione dei conflitti e di problem solving.

Ex ufficiale dei Carabinieri presso il 7° Btg TAA (Laives) è oggi maestro di arti marziali con esperienza decennale di insegnamento a gruppi di allievi dai 6 ai 18 anni.

Dirige la scuola di Life Coaching Esperienziale, la scuola di Business Coaching di FYM; è inoltre responsabile della Formazione e delle Consulenze Aziendali FYM.

Dal 2013 è docente di Team Building e Formazione Esperienziale presso la BUSINESS SCHOOL del SOLE 24 ORE.