

2026

PRACTITIONER PNL SISTEMICA

Edizione live | Milano



Primo step

Percorso Counseling
Percorso Coaching
Percorso Master PNL Sistemica
Percorso Trainer

modelli di 
comunicazione
ISTITUTO DI INTELLIGENZA SISTEMICA

COMUNICAZIONE, RELAZIONE, CAMBIAMENTO

Il Practitioner è il corso base per diventare esperti di PNL Sistemica®, il modello di cambiamento e di empowerment riconosciuto per la sua straordinaria efficacia. 1 weekend al mese ed esercitazioni online per un apprendimento graduale e concreto. Ecco cosa saprai fare dopo il Practitioner:

- *Rendere efficace e incisiva la tua comunicazione*
- *Creare buone relazioni entrando in sintonia con le altre persone*
- *Formulare le domande giuste nel momento e nel modo giusto*
- *Comprendere e utilizzare il linguaggio del corpo*
- *Accedere allo stato d'animo desiderato, riducendo l'influenza dei "brutti ricordi"*
- *Definire obiettivi chiari per te e per gli altri e strategie per raggiungerli*
- *Risolvere conflitti interiori o paure che ti bloccano*
- *Cambiare le abitudini che non ti sono utili*
- *Sviluppare il pensiero laterale trovando soluzioni nuove ai problemi di sempre*
- *Identificare e utilizzare le tue leve decisionali e quelle degli altri*

COUNSELOR, COACH, TRAINER

Per chi è interessato, il Practitioner è anche il primo step di tre diversi percorsi professionalizzanti.

Il percorso di Coaching è strutturato su due semestri ed è riconosciuto da AICP e da ICF per la credenziale ACC (Level 1). Dopo questo secondo livello è possibile continuare con un terzo anno di Counseling, per ottenere l'attestato riconosciuto dal CNCP ai sensi della Legge 4 del 14/01/2013. È anche possibile approfondire il modello PNL Sistemico frequentando i seminari del livello Master e successivamente il percorso per diventare Trainer.

VALORIZZAZIONE ECONOMICA E ISCRIZIONI

Quota standard: 1940 euro (+ IVA) con possibilità di pagamento rateizzato.

Anticipo € 200 (IVA inclusa) e successiva rateizzazione

Per eventuali sconti e offerte attive: contattare la segreteria.

Email: info@modellidicomunicazione.com - Tel. 02.47767028

IL PROGRAMMA DIDATTICO

La PNL per comunicare e relazionarsi efficacemente

Come funziona, cos'è e quali sono i presupposti della PNL

Comunicazione e relazione: gli assiomi

I canali della comunicazione e la congruenza

Il quadrante relazione/contenuto, relazioni simmetriche e complementari

Visivo, auditivo, cinestesico: leggere i sistemi rappresentazionali

Dall'empatia alla costruzione del Rapport: Calibrazione, Rispecchiamento, Ricalco e Guida

La Mappa: metaprogrammi e bias cognitivi

Le domande potenti

Tipi di domande, tipi di risposte: domande chiuse, aperte, di specificazione

Struttura superficiale e struttura profonda del linguaggio

Metamodello Linguistico: il linguaggio di precisione, i filtri percettivi linguistici e le domande di confrontazione (Generalizzazioni, Cancellazioni e Deformazioni)

L'approccio maieutico nel Counseling e nel Coaching

L'uso inverso del Metamodello: nella persuasione, nel marketing

Un primo approccio al Linguaggio ipnotico: le induzioni e il Milton Model

Dall'individuo al Sistema

Leggere la complessità del mondo

Introduzione al modello sistemico: le caratteristiche di un sistema

Come comprendere l'individuo attraverso il Sistema, e viceversa

Le posizioni percettive

Le posizioni nel colloquio di Coaching e Counseling

Associazione e dissociazione: come prendere le distanze dalle risonanze

Livelli Logici: il modello linguistico del Mondo

Come il linguaggio crea il mondo

Dal concreto all'astratto e ritorno

Descrizioni coerenti di persone, gruppi, organizzazioni

I livelli logici nella gestione di obiettivi, compiti, problemi

Il dashboard mentale: Submodalità e Ancoraggi

Gestire i pensieri e gli stati emotivi con le submodalità sensoriali

Come cambiare i ricordi negativi

Come prendere distanza dalle emozioni negative: la tecnica della Dissociazione V-K

Dal negativo al positivo: overlapping

La costruzione di prefigurazioni motivanti

Gli ancoraggi: installare e rimuove ancoraggi, ancore-amuleti, ancoraggi emotivi, Cerchio dell'eccellenza

Obiettivi e realizzazione personale

Disney model e Posizioni della Leadership: Sognatore, Critico, Realizzatore

Problemi, compiti, desideri e obiettivi

Dal problem solving al goal setting: il Coaching e la corretta formulazione degli obiettivi

Scoprire e valorizzare la motivazione verso l'obiettivo

Il corpo in gioco

Leggere il linguaggio del corpo: prossemica, postura, cinesica, mimica, congruenza

Corpo, emozioni e relazione: laboratorio teatrale

I TRAINER



Camillo Sperzagni

Referente scientifico e didattico, è senior Trainer PNL Sistemica, PCC ICF e AICP Coach, Counselor Formatore CNCP, Master in Complexity Management



Andreas Schwalm

Responsabile dell'Istituto, Trainer PNL Sistemica, Counselor formatore CNCP e PCC ICF Coach, Lego Serious Play® Facilitator ed esperto in Digital Communication



Valentina Ferrari

Responsabile dei percorsi di formazione aziendale sulle soft skills, è attrice e regista, Trainer PNL Sistemica, Counselor formatrice CNCP, PCC ICF e AICP Coach, Six Seconds Assessor



Sandro Barbati

Trainer di PNL Sistemica e formatore soft skill nelle aziende, dopo la prima laurea in scienze fisiche diventa psicologo del lavoro e delle organizzazioni. È Counselor CNCP e Coach AICP

CALENDARIO 2026*



* Sono possibili variazioni

MODULI	DATA	ORARIO
La PNL per comunicare e relazionarsi efficacemente	21 e 22 Marzo	Sabato 10-18 Domenica 9.30-17.30
Esercitazione online	30 Marzo	online 20.30-22
Le domande Potenti	11 e 12 Aprile	Sabato 10-18 Domenica 9.30-17.30
Esercitazione online	27 Aprile	online 20.30-22
Gli obiettivi I Livelli Logici (prima parte)	09 e 10 Maggio	Sabato 10-18 Domenica 9.30-17.30
Esercitazione online	25 Maggio	online 20.30-22
Posizioni Percettive Il mondo Sistemico	06 e 07 Giugno	Sabato 10-18 Domenica 9.30-17.30
Esercitazione online	15 Giugno	online 20.30-22
Il dashboard mentale: submodalità e ancoraggi	27 e 28 Giugno	Sabato 10-18 Domenica 9.30-17.30
Esercitazione online	07 Settembre	online 20.30-22
I Livelli Logici (seconda parte) Il corpo in gioco	26 e 27 Settembre	Sabato 10-18 Domenica 9.30-17.30