THE NEXT AGENCY



Crescita personale

Chi siamo

Siamo un’agenzia creativa specializzata nella realizzazione di strategie di contenuto, format creativi e attività di formazione digitale e culturale.

Collaboriamo con le imprese per ottimizzare l’assessment qualitativo e quantitativo, partendo dallo studio del contesto e dall’analisi dello scenario, per poi pianificare azioni concrete.

Il team

Il nostro team unisce forti competenze di consulenza a esperienze di successo nella formazione aziendale, nell’innovazione digitale e nella produzione di contenuti.

International Network

Collaboriamo con istituzioni, brand, operatori culturali e università, grazie a una rete consolidata di relazioni nazionali e internazionali.

Content

Aree di intervento

— Crescita personale
— Miglioramento organizzativo

Format

— E-learning
— Coaching digitale
— Formazione educativa
— Eventi

THE NEXT AGENCY

Crescita personale



Focusing e mindset.

Area Crescita Personale

Format: Videocorso
Contenuti: 2 video di teoria + 2 video di esercitazioni
Modalità: e-learning
Sessioni di streaming: 1 giorno, dalle 10 alle 13

Abstract

Ogni individuo possiede talenti spesso non valorizzati. L'incapacità di dare risalto alle proprie abilità o attitudini creative può generare sentimenti negativi. Un percorso di valorizzazione sano prevede l'emersione del talento e la sua applicazione nel contesto lavorativo.

Argomenti

- ✓ Dal talento alla creatività;
- ✓ la gestione delle abilità;
- ✓ la progettazione e gestione delle idee;
- ✓ la dimensione collaborativa;
- ✓ il modello di lavoro;
- ✓ opportunità e criticità
- ✓ il mindset creativo: idee, progetti, obiettivi;
- ✓ il Sense making e il team working.



Tecniche di problem solving.

Area Crescita Personale

Format: Videocorso
Contenuti: 2 video di teoria + 2 video di esercitazioni
Modalità: e-learning; sessioni in aula su richiesta
Sessioni di streaming: 1 giorno, dalle 10 alle 13

Abstract

Il problem solving è un processo decisionale che utilizza la scelta come strumento per raggiungere obiettivi specifici. Questo metodo include fasi dall'analisi della situazione alla definizione del problema, fino alla creazione, valutazione e gestione delle alternative. Il problem solving è un mindset che prepara le persone a gestire le difficoltà.

Argomenti

- ✓ La definizione del problema;
- ✓ valutazione di criticità e vantaggi;
- ✓ la creatività e il metodo;
- ✓ le 4 fasi del problem solving;
- ✓ il framework del problem solver;
- ✓ strumenti, strategie, modelli.



Il Decision Making.

Area Crescita Personale

Contenuti: 2 video di teoria + 2 video di esercitazioni
Modalità: e-learning; sessioni in aula su richiesta
Sessioni di streaming: 1 giorno, dalle 10 alle 13

Abstract

Le decisioni sono fondamentali in ogni aspetto della vita. Saper prendere decisioni significa saper fare scelte adeguate tra diverse opzioni.

Nel processo di decision making, la scelta dell'alternativa più idonea si basa su un ragionamento strutturato.

Argomenti

- ✓ Differenze tra decision making e problem solving;
- ✓ tipologie di decisione;
- ✓ processi cognitivi e descrittivi;
- ✓ approccio normativo e bias cognitivi;
- ✓ framing e gestione dello stress.



La Leadership digitale.

Area Crescita Personale

Format: 1 videocorso
Contenuti: 2 video di teoria + 2 video di esercitazioni
Modalità: e-learning, sessioni in aula su richiesta
Sessioni di streaming: 1 giorno dalle 10 alle 13

Abstract

Con l'avvento del digitale, le strutture gerarchiche si stanno evolvendo in modelli più orizzontali e collaborativi. In questo contesto, la leadership condivisa emerge quando un manager crea un clima di fiducia, basato sull'ascolto e sull'empatia, favorendo il senso di appartenenza e il supporto reciproco all'interno del team.

Argomenti

— Il nuovo corso del remote working;
— leadership e gentilezza, un nuovo framework;
— leadership condivisa e modello di advocacy;
— employer branding e brand ambassador;
— la costruzione di una brand community;
— ascolto, cura, collaborazione.



Antifragile.

Area Crescita Personale

Format: 1 videocorso
Contenuti: 2 video di teoria + 2 video di esercitazioni
Modalità: e-learning, sessioni in aula su richiesta
Sessioni di streaming: 1 giorno dalle 10 alle 13

Abstract

La nostra incapacità di comprendere i fenomeni umani e naturali ci espone al rischio di eventi inaspettati. L'incertezza, però, non è solo fonte di pericoli da cui difendersi, ma può diventare un vantaggio e aiutarci a sviluppare una sorta di antifragilità. L'antifragile si nutre di shock, errori e traumi per crescere e migliorare.

Argomenti

— Introduzione alla teoria di Taleb;
— fragile, robusto, antifragile;
— antifragilità vs resilienza;
— errori, stress come stimoli alla reazione;
— l'importanza del trauma nel cambiamento;
— prevedere e prevenire le criticità abbracciando la casualità.



Innovazione e pensiero creativo.

Area Crescita Personale

Format: 1 videocorso
Contenuti: 2 video di teoria + 2 video di esercitazioni
Modalità: e-learning, sessioni in aula su richiesta
Sessioni di streaming: 1 giorno dalle 10 alle 13

Abstract

In un contesto sempre più complesso occorre pensare fuori dagli schemi. La sfida che le aziende devono cogliere è che l'innovazione diventi una forma mentale.
Il mindset creativo è un approccio interconnettivo e "laterale" che permette di ampliare la capacità di leggere e interpretare il contesto, favorendo la pianificazione di nuove strategie.

Argomenti

— I meccanismi cognitivi ed emotivi che ostacolano la produzione di idee;
— creatività e innovazione;
— il linguaggio e la sua duplice natura. I processi mentali: espressione e impostazione;
— dal desiderio al progetto; strumenti per guidare la mente;
— la definizione del mindset.



Leadership efficace.

Area Crescita Personale

Format: 1 videocorso
Contenuti: 2 video di teoria + 2 video di esercitazioni
Modalità: e-learning, sessioni in aula su richiesta
Sessioni di streaming: 1 giorno dalle 10 alle 13

Abstract

La leadership efficace consiste oggi nella capacità di trasformare l'innovazione da obiettivo isolato a forma mentale collettiva. In un contesto complesso, il leader deve saper guardare oltre gli schemi tradizionali, promuovendo un mindset creativo e laterale che permetta di interpretare la realtà e tradurla in strategie agili e interconnettive.

Argomenti

— La definizione del mindset. Superare la complessità con l'approccio interconnettivo;
— identificare e disinnescare blocchi emotivi e psicologici. Valorizzare il potenziale del team;
— creatività e innovazione. Sostenere il flusso delle idee;
— il set up del linguaggio. Comunicazione, coerenza, feedback
— dall'idea al progetto. strumenti per passare dall'ideale al concreto dell'operatività;
— leadership Strategica. Consolidare una guida capace di armonizzare talenti e strumenti.



Dare e ricevere feedback.

Area Crescita Personale

Format: 1 videocorso
Contenuti: 2 video di teoria + 2 video di esercitazioni
Modalità: e-learning, sessioni in aula su richiesta
Sessioni di streaming: 1 giorno dalle 10 alle 13

Abstract

Il feedback è il motore dell'eccellenza e della consapevolezza organizzativa. Gestire correttamente questo flusso significa trasformare il confronto in un asset strategico per allineare le performance, disinnescare i conflitti e accelerare l'apprendimento continuo attraverso una comunicazione strutturata e orientata ai risultati.

Argomenti

— La Cultura del Riscontro. Trasformare il feedback da momento critico a opportunità di sviluppo costante;
— il Modello COIN: Strutturare il messaggio su Contesto, Osservazione, Impatto e Next steps;
— ascolto Ricettivo. Sviluppare la capacità di accogliere il feedback come dato prezioso per la crescita;
— tempismo e Agilità. Intervenire con immediatezza per massimizzare l'impatto del rinforzo o del correttivo;
— il Piano d'Azione. Tradurre ogni sessione di feedback passi operativi e obiettivi tracciabili.



Tecniche di ascolto attivo.

Area Crescita Personale

Format: 1 videocorso
Contenuti: 2 video di teoria + 2 video di esercitazioni
Modalità: e-learning, sessioni in aula su richiesta
Sessioni di streaming: 1 giorno dalle 10 alle 13

Abstract

L'ascolto attivo è lo strumento strategico per decodificare la complessità e costruire relazioni di valore. Saper ascoltare non significa solo ricevere informazioni, ma creare uno spazio di analisi e connessione che permette di cogliere intenzioni e bisogni inespressi, riducendo i conflitti e potenziando l'efficacia decisionale.

Argomenti

— La presenza totale. Eliminare le distrazioni per garantire un'attenzione focalizzata e autentica;
— la sospensione del giudizio. Accogliere il messaggio senza pregiudizi;
— le domande generative. Utilizzare quesiti aperti per approfondire il contesto e stimolare prospettive;
— la parafrasi strategica. Riformulare quanto ascoltato per verificare creare allineamento;
— validazione e Feedback. Riconoscere i contenuti e le emozioni altrui per consolidare la fiducia.



Le negoziazioni win win.

Area Crescita Personale

Format: 1 videocorso
Contenuti: 2 video di teoria + 2 video di esercitazioni
Modalità: e-learning, sessioni in aula su richiesta
Sessioni di streaming: 1 giorno dalle 10 alle 13

Abstract

La negoziazione win-win trasforma il tavolo delle trattative da campo di scontro a laboratorio di soluzioni condivise. Superando la logica della contrapposizione frontale, questo approccio si focalizza sulla creazione di valore aggiunto, permettendo di raggiungere accordi solidi che massimizzano i benefici per tutte le parti e consolidano le relazioni nel lungo periodo.

Argomenti

— Identificare i bisogni reali dietro le richieste formali per trovare aree di convergenza;
— la generazione di opzioni. Sviluppare soluzioni creative che amplino l'oggetto negoziale;
— utilizzare standard esterni e neutrali per garantire equità, trasparenza e sostenibilità all'accordo;
— la gestione del MAAN (BATNA). Definire con chiarezza la Migliore Alternativa all'Accordo Negoziale;
— il presidio della relazione. Bilanciare il raggiungimento del risultato con la tutela del clima di fiducia.



Come sviluppare spirito imprenditoriale.

Area Crescita Personale

Format: 1 videocorso
Contenuti: 2 video di teoria + 2 video di esercitazioni
Modalità: e-learning, sessioni in aula su richiesta
Sessioni di streaming: 1 giorno dalle 10 alle 13

Abstract

Lo spirito imprenditoriale in azienda non consiste nel fondare una startup, ma nel prendere piena ownership del proprio contributo. Attraverso la proattività e la contaminazione tra aree diverse, ogni professionista può trasformare le proprie intuizioni in passi concreti, generando valore reale oltre i confini formali del ruolo e senza necessità di autorità gerarchica diretta.

Argomenti

— Riconoscere che le strutture possono essere progettate per facilitare l'azione;
— come orientare ogni decisione e progetto verso chi ne riceve il beneficio concreto;
— perché privilegiare piccoli esperimenti testabili rispetto a cicli di analisi infiniti;
— come trasformare i vincoli di tempo, budget e perimetro in opportunità;
— come ottenere il cambiamento costruendo alleanze e consenso.



Planning e definizione di priorità.

Area Crescita Personale

Format: 1 videocorso
Contenuti: 2 video di teoria + 2 video di esercitazioni
Modalità: e-learning, sessioni in aula su richiesta
Sessioni di streaming: 1 giorno dalle 10 alle 13

Abstract

La pianificazione e il controllo sono spesso percepiti come concetti teorici, ma rappresentano la chiave pratica per superare la sensazione di lavorare molto senza incidere su ciò che conta davvero. Questo percorso trasforma il piano in una mappa operativa del presente, focalizzandosi sulla gestione dell'attenzione come risorsa primaria e sull'equilibrio tra fiducia e verifica (Trust and Verify) per rendere la delega e l'esecuzione realmente efficaci.

Argomenti

—Il piano operativo come guida alle scelte immediate;
—la robustezza e la gestione onesta di rischi e dipendenze;
—la definizione del focus. Proteggere l'attenzione dai pericoli del multitasking;
—Trust & Verify. La delega sicura attraverso checkpoint regolari;
— l'allineamento dinamico e costante del team;
—il valore dell'esclusione. Decidere intenzionalmente cosa smettere di fare.



Come gestire gli stakeholders.

Area Crescita Personale

Format: 1 videocorso
Contenuti: 2 video di teoria + 2 video di esercitazioni
Modalità: e-learning, sessioni in aula su richiesta
Sessioni di streaming: 1 giorno dalle 10 alle 13

Abstract

Governare le relazioni con gli stakeholder significa mappare e influenzare gli attori chiave per garantire il successo del progetto. Il focus è trasformare la comunicazione in una leva strategica per allineare interessi divergenti e costruire alleanze basate sulla fiducia.

Argomenti

— La mappatura. Identificare i portatori d'interesse e i loro bisogni reali;
— come definire le priorità e calibrare l'impegno tramite la matrice Potere/Interesse;
— come sviluppare la capacità di convincere e mobilitare senza autorità gerarchica;
— come adattare la comunicazione alle diverse priorità aziendali;
— la gestione proattiva delle aspettative per prevenire conflitti;
—come sviluppare le collaborazioni trasversali per accelerare i risultati.

THE NEXT AGENCY

Format esperienziali



Complessità e gestione del cambiamento. Regista per un giorno.

Area Crescita Personale

Durata: 1 giorno
Frequenza: dalle 10 alle 18
Modalità: aula, role playing, teamworking
Materiali: slide, dispense

Abstract

La realtà del mondo contemporaneo è davvero molto complessa. Il rischio è di non riuscire a individuare i giusti riferimenti per assecondare il cambiamento e coglierne le potenzialità. Possiamo agire o subire il cambiamento. Dipende dalla capacità di riconoscere e gestire in modo costruttivo le emozioni e dall'attitudine a pianificare le fasi della nostra vita con un positivo senso di "progettazione".

Argomenti

— Definizione di complessità: comportamenti, emozioni, resistenze;
— cosa è il cambiamento;
— la narrazione come strumento di pianificazione del sé;
— il protagonista narrativo come eroe che cambia;
— le strutture narrative come orientamento e organizzazione del mondo.



Sense e decision making. Operazione rinascimento.

Area Crescita Personale

Durata: 1 giorn0
Frequenza: dalle 10 alle 18
Modalità: aula, role playing, teamworking
Materiali: slide, dispense

Abstract

Operazione Rinascimento nasce dall'idea di utilizzare la storia di tre famosi artisti del Rinascimento italiano – Leonardo, Michelangelo e Raffaello - come stimolo per un lavoro collaborativo sul sense e decision making. Riprendendo la struttura del game book i partecipanti, divisi in gruppi, dovranno coordinarsi nella rielaborazione della vita di un pittore del Rinascimento grazie a strumenti tecnici e scenari narrativi.

Argomenti

— Sperimentare il processo di creazione di un sense making in un contesto complesso;
— sviluppare una maggiore consapevolezza individuale e di gruppo, rispetto alle modalità che si attivano rispetto alla presa di decisione, ai processi di comunicazione, al lavoro in gruppo, alla comprensione delle proprie scelte.



Il problem solving. Oggetti impossibili.

Area Crescita Personale

Durata: 2 giorni
Frequenza: dalle 10 alle 18
Modalità: aula, role playing, teamworking
Materiali: slide, dispense

Abstract

Un format dedicato al mondo dell'innovazione. Descritti, in brevi passaggi, il pensiero e la visione del grande designer Steve Jobs, i gruppi dovranno pianificare e una stra-tegia di mercato di un impossibile object, prendendo in considerazione aspetti di product design, di management e di marketing. I singoli membri dovranno raggiungere i propri obiettivi all'interno del gruppo, e risolvere una serie di ostacoli e resistenze.

Argomenti

— La complessità e i blocchi della mente; la differenza tra analisi del problema e decisione;
— come affrontare il problema sistemico. Una mappa per la risoluzione dei problemi;
— la gestazione delle idee, dal brainstorming alle tecniche generative. Il pensiero non convenzionale;
— il valore aggiunto della collaborazione; lo sviluppo delle proprie abilità creative



La gestione dei conflitti. La guerra dei Roses.

Area Crescita Personale

Durata: 2 giorni
Frequenza: dalle 10 alle 18
Modalità: aula, role playing, teamworking
Materiali: slide, dispense

Abstract

Oggi al lavoratore si richiedono una maggiore flessibilità e una capacità di saper affrontare in modo costruttivo i problemi della quotidianità. Utilizzando la trama di un film come metafora di una struttura complessa, La Guerra dei Roses permette di gestire in modo sano e costruttivo un conflitto, simulando la negoziazione di due studi di avvocati.

Argomenti

— La definizione di problema e le relazioni con gli altri;
— identificazione, confronto, conflitto;
— riconoscere le situazioni conflittuali e circoscrivere il problema;
— tecniche di mediazione e gestione del conflitto;
— la gestione del dopo conflitto e il piano d'azione personale.

THE NEXT AGENCY

www.thenextagency.it