



Evento formativo riconosciuto da AssoCounseling valido ai fini dell'aggiornamento permanente. Scheda sintetica:

Titolo dell'evento	Abbondanza, Denaro, Lavoro: Riconciliarsi con il flusso del Dare e Ricevere
Tipologia	Percorso di formazione
Ente erogante	KEY RELATIONSHIP MANAGEMENT SRL - KRM ITALIA
Monte ore totale	8
Modalità di erogazione	Presenza
Sede di svolgimento	NAPOLI. La sede sarà comunicata a seguito della avvenuta iscrizione.
Piattaforma FAD	
Date e orari di svolgimento	Sabato 21 marzo 2026 ore 9.00- 18.00
Costo	€ 85 IVA inclusa 
Responsabile didattico	Dr. Luigi Lucci
Formatore	Giovanni Amoroso. Fondatore e CEO di KRM Italia - Key Relationship Management. PNL Business Trainer, Executive & Team Coach, Professional Advanced Trainer Counselor, Facilitatore in Costellazioni Sistemiche, Familiari e Aziendali. Luigi Lucci. Training Manager KRM Italia. Trainer PNL Communication. Executive e Mental coach. Professional Advanced Counsellor. Facilitatore Traumatic Incident Reduction (TIR) e in Comunicazione interculturale. Consulente "4Color". Facilitatore Lego Serious Play
Metodologia didattica	Esperienziale 
Documentazione rilasciata	Attestato contenente le ore e il programma svolto con evidenziati i crediti assegnati e gli estremi del riconoscimento di AssoCounseling
Contatti	Email sviluppo@krmitalia.it
	Tel. +39 334 3505579
	Web www.krmitalia.it

<p>Programma</p>	<p>C'è un filo sottile, antico e invisibile, che intreccia il nostro rapporto con l'abbondanza. Scorre dal cuore delle nostre famiglie, attraversa storie di sacrificio, rinunce, fallimenti, successi non onorati. E ci guida, spesso senza che ce ne accorgiamo, nel modo in cui diamo, riceviamo, accumuliamo, spendiamo, costruiamo, rinunciamo. Questo seminario è un invito a guardare il denaro come un flusso sacro: un'energia che chiede equilibrio, rispetto, verità. Il corso offre ai partecipanti strumenti esperienziali e sistemici per esplorare il denaro come un flusso di energia vitale, che richiede equilibrio, rispetto e verità.</p> <p>Attraverso il metodo delle Costellazioni Familiari e Sistemiche, esploreremo: Le radici sistemiche della scarsità o dell'eccesso economico. I blocchi invisibili che limitano l'espressione della propria professionalità. Le dinamiche nascoste nei conflitti lavorativi e nei fallimenti ripetuti. Il senso profondo del "dare senza svuotarsi" e "ricevere senza colpa". Il legame tra il destino personale, le scelte lavorative e la fedeltà inconscia alla storia familiare.</p> <p>Obiettivi formativi: -Fornire ai counselor strumenti per riconoscere e trasformare le dinamiche sistemiche che influenzano la realizzazione e l'abbondanza. -Aumentare la consapevolezza delle lealtà familiari inconsce che agiscono nelle scelte professionali ed economiche. -Acquisire competenze nell'uso delle Costellazioni Familiari come strumento di esplorazione e sblocco delle risorse personali e professionali. -Integrare un approccio sistemico nell'accompagnamento di clienti che incontrano ostacoli legati alla realizzazione e al denaro</p> <p>Al termine del corso, i partecipanti saranno in grado di:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Facilitare la consapevolezza dei propri clienti rispetto ai blocchi sistemici legati al denaro e alla realizzazione professionale. - Utilizzare un approccio sistemico per aiutare clienti a riequilibrare il proprio rapporto con l'abbondanza. - Riconoscere i segnali di fedeltà invisibili a destini familiari limitanti e orientare l'intervento di aiuto. - Integrare nei propri percorsi di counseling e relazione di aiuto strumenti per favorire la piena espressione della creatività e delle risorse dei clienti.
<p>Varie</p>	<p>La partecipazione è richiesta per l'intera durata dell'evento; non è possibile seguirne solamente una parte. Le iscrizioni verranno considerate in ordine cronologico di arrivo. Quota di iscrizione "early bird" di 45€ entro il 21/02/2026</p>
<p>Crediti assegnati da AssoCounseling 8</p>	<p>Ore assegnate da AssoCounseling valide come percorso di crescita personale 1</p>