



CONTEÚDOS DISPONIBILIZADOS PELO(A) FORMADOR(A):

Nota: Os conteúdos disponibilizados nesta rúbrica, são da total responsabilidade do formador(a).

Participa em: CONGRESSO DE TARÓLOGOS com Palestra Gravada

TÍTULO: Como fazer os seus clientes entrarem em acção

BREVE CV:



ANTÓNIO REBOCHO

Depois de uma carreira profissional de perto de trinta anos na área financeira, quase sempre em funções de responsável de equipas, dedico-me desde há cerca de 10 anos a actividades em diversas áreas de desenvolvimento pessoal: - Como coach especializado em gestão de carreira, liderança e gestão de stress - Como terapeuta transgeracional, especialista em técnicas de libertação emocional

(EFT) - Como formador nas áreas de: Coaching, Liderança, Inteligência Emocional, Gestão de Conflitos, de EFT, de Eneagrama Acima de tudo

sou um apaixonado pelos mistérios da mente humana e um profundo admirador da capacidade que o Ser Humano tem para se reinventar e ultrapassar os obstáculos mais difíceis.

RESUMO: Uma das coisas que sei sobre Tarot, é que quando as pessoas procuram ajuda estão, normalmente, em estados de confusão e ansiedade em relação ao futuro (o seu ou de pessoas próximas), estados esses que as deixam particularmente susceptíveis e sugestionáveis. É, por isso, da maior importância que o profissional de Tarot honesto tenha o maior cuidado com a informação que passa ao cliente. Por outro lado, a consulta pode ser uma excelente ocasião para ajudar o cliente a mudar o rumo de alguns aspectos da sua vida. A questão é “como?”, qual a melhor forma de ajudar a dar esse

impulso, por parte do profissional? Há muitas vezes a tendência (bem intencionada) de dar ao consulente sugestões ou conselhos sobre o que fazer, que, na prática se revelam infrutíferas. Há um bom motivo para isso Sendo certo que, se o objectivo é ajudar a pessoa num processo de mudança, é fundamental (diria mesmo "indispensável") que ela desenvolva acções concretas no sentido de mudança. Como? É sobre isso que falarei na minha próxima intervenção com uma palestra de um não tarólogo para um tarólogo, no 6º Congresso Internacional de Tarot de Portugal.



TÍTULO: Cómo hacer que tus clientes entren en acción

BREVE CV: Después de una carrera profesional de casi treinta años en el área financiera, casi siempre en funciones de responsable de equipos, desde hace cerca de 10 años me dedico a actividades en diversas áreas de desarrollo personal: - Como coach especializado en gestión de carrera, liderazgo y gestión de estrés - Como terapeuta transgeneracional, especialista en técnicas de liberación emocional (EFT) - Como formador en las áreas de: Coaching, Liderazgo, Inteligencia Emocional, Gestión de Conflictos, de EFT, de Eneagrama Sobre todo soy un apasionado por los misterios de la mente humana y un profundo admirador de la capacidad que el Ser Humano tiene para reinventarse y superar los obstáculos más difíciles.

RESUMEN: Una de las cosas que sé sobre Tarot, es que cuando las personas buscan ayuda están, normalmente, en estados de confusión y ansiedad con respecto al futuro (el suyo o de personas próximas), estados que las dejan particularmente susceptibles y sugestionables. Por eso es de suma importancia que el profesional de Tarot honesto tenga el mayor cuidado con la información que pasa al cliente. Por otro lado, la consulta puede ser una excelente ocasión para ayudar al cliente a cambiar el rumbo de algunos aspectos de su vida. La pregunta es "¿cómo?" ¿Cuál es la mejor forma de ayudar a dar ese impulso por parte del profesional? Hay muchas veces la tendencia (bien intencionada) de dar al consulente sugerencias o consejos sobre qué hacer, que en la práctica se revelan infructuosas. Hay una buena razón para eso Si bien es cierto que el objetivo es ayudar a la persona en un proceso de cambio, es fundamental (diría incluso "indispensable") que desarrolle acciones concretas en el sentido del cambio. Cómo? Esto es de lo que hablaré en mi próxima intervención con una conferencia de un no tarólogo a un tarólogo, en el 6º Congreso Internacional de Tarot de Portugal.