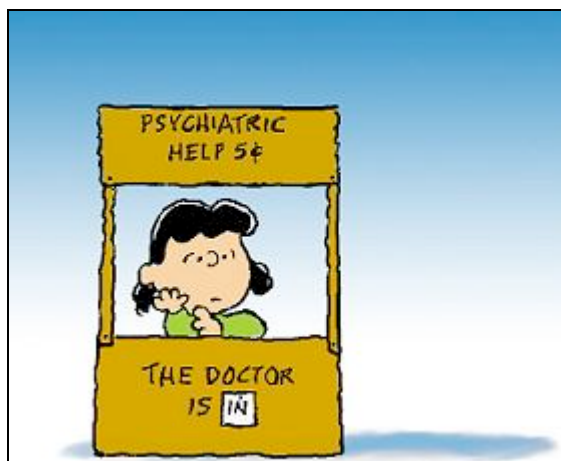


Lavorare come Psicologo:
strategie e tecniche operative per avviarsi alla libera
professione di Psicologo



L'ICP di Padova organizza un corso intensivo di due giorni, dedicato ai giovani colleghi che si stanno avviando alla Libera Professione, per imparare a muoversi in maniera mirata in un sempre più complesso mercato professionale...

Un corso un po' diverso dalla maggior parte dei corsi di formazione...

Un percorso intensivo, innovativo e professionalizzante:

1. ***Avvio alla Professione***, intesa come capacità di analizzare criticamente il mercato lavorativo, sviluppare una logica libero-professionale, ed imparare a muoversi più attivamente nelle aree a maggiore crescita lavorativa.
2. ***Un netto focus pratico e professionalizzante***: il corso si focalizza sulle strategie a maggiore potenziale per la crescita lavorativa degli psicologi, con una logica formativa estremamente operativa: si lavorerà su "come si fanno praticamente le cose", non su come "dovrebbero essere in teoria".
3. ***Di gruppo, ma personalizzata***: la formazione è di gruppo, ma ogni corsista svilupperà ed avrà modo di analizzare criticamente una propria "matrice individuale" di competenze personali e professionali, adattandola sulla base dei propri punti di forza o criticità rispetto alle effettive richieste e trend del mercato del lavoro psicologico.
4. **Un costo e modalità organizzative di particolare interesse...**

1. Di cosa si tratta ?

Oggi in Italia ci sono 85.000 psicologi iscritti all'Ordine, ma meno di 40.000 hanno un regolare reddito professionale.

Ogni anno la categoria aumenta di alcune migliaia di unità, e si calcola che alla fine di questo decennio potrebbero esserci oltre 120.000 iscritti all'Ordine.

I giovani psicologi, in particolare, conoscono spesso un precariato lavorativo ed un sottomansionamento che perdura anche per molti anni, pure a fronte di investimenti formativi di lunga durata.

Il filo conduttore del corso è quello delle problematiche pratiche del posizionamento professionale con cui il giovane psicologo deve confrontarsi nelle prime fasi dell'attività professionale, ed i metodi operativi per gestirle in maniera “strategica”.

“Quali sono i trend attuali del mercato ?”

“E' proprio vero che non c'è lavoro come psicologi ?”

“Quali sono gli errori tipici che il giovane psicologo commette nelle prime fasi della sua attività professionale ?”

“Come è possibile analizzare il mercato del lavoro per capire dove mi conviene “investire” ?”

“Quali sono le competenze extrapsicologiche che è necessario avere per massimizzare le proprie possibilità di lavoro ?”

“Come posso farmi conoscere, ed avviare al meglio un'attività libero professionale ?”

Dubbi frequentissimi tra i neolaureati e neoabilitati, cui il corso vuole aiutare a dare risposte operative e concrete.

2. Come e cosa si studia ?

Un weekend intensivo con 16 ore di formazione, tra lezioni frontali, analisi di caso ed esercitazioni individuali/di gruppo (sabato e domenica, 10.00 – 19.00 e 9.00 – 18.00)

Il corso è pratico: non vuole essere l'ennesima riproposizione di un corso teorico, astratto, in cui si propongono concetti generici lontani dall'applicazione concreta. Per quelli, spesso, basta un buon libro.

Questo corso è, al contrario, focalizzato su tecniche concrete di avvio alla professione, e su strategie di posizionamento professionale molto attive, con un focus sulle aree di maggiore interesse occupazionale per gli psicologi.

La **prima parte del corso** è dedicata all'analisi del quadro della professione, del mercato del lavoro e dell'attuale panorama occupazionale degli psicologi italiani, compresa l'analisi per sottosectori tematici ad alta e bassa crescita.

La **seconda parte** introduce i concetti di base del marketing dei servizi e della professione di psicologo (“marketing” inteso come “posizionamento professionale” rispetto alle richieste del mercato).

La **terza parte**, oltre ad approfondire il tema delle competenze extraprofessionali necessarie allo psicologo, introduce una serie di tecniche e di indicazioni operative sul miglioramento della propria posizionamento professionale, la comunicazione pubblicitaria e l'avvio di attività e progettazioni in ottica libero-professionale.

L'ultima parte prevede le esercitazioni di costruzione del proprio “profilo professionale personale”, e la discussione in gruppo dei relativi punti di forza e debolezza.

Dunque, un corso fortemente professionalizzante:

- **nei contenuti**: un corso esclusivamente dedicato a “come si avvia la propria attività, come si analizza il mercato, come ci si posiziona in maniera distintiva”, dedicato solo a psicologi all'avvio di carriera.

- **nelle forme della didattica**: è prevista un'ampia esercitazione individuale finalizzata a chiarire a ciascuno quale sia il proprio “modello professionale”, e gli adattamenti pratici per far corrispondere al meglio il

proprio modello personale e le competenze possedute alle effettive richieste del mondo del lavoro.

- **nella documentazione complementare:** il lavoro formativo è accompagnato da una ricca bibliografia ragionata, con materiali in italiano ed in inglese finalizzati ad approfondire i principali temi del corso.

Il percorso formativo è rivolto **sia a giovani psicologi all'avvio di carriera, ed interessati ad approfondire in maniera concreta i temi del posizionamento professionale;** sia a **colleghi già entrati nel mercato del lavoro**, che intendono modificare il proprio posizionamento lavorativo o integrare le proprie conoscenze e competenze nell'ambito del marketing professionale.

3. Chi lo organizza ?

La Scuola:

La struttura organizzatrice è l'ICP (*Institute of Constructivist Psychology*) di Padova, diretto da Massimo Giliberto.

L'ICP è uno dei principali centri di riferimento nazionale ed europei per la ricerca sul Costruttivismo in psicoterapia e psicologia, sede di Scuola di Specializzazione riconosciuta MIUR e di numerosi corsi tematici post-lauream.

Informazioni sulla struttura, Forum e dibattiti sul sito dell'ICP (www.icp-italia.it) e sul gruppo Facebook della “Scuola di Psicoterapia Costruttivista”.

Il coordinamento:

Il coordinamento del corso è a cura di Luca Pezzullo.

Psicologo del lavoro, Dottore di ricerca, opera da anni come consulente e formatore in ambito organizzativo, con un focus sulla progettazione professionale e l'avvio alla professione degli psicologi.

5. Come funziona ?

Ogni aspetto del corso è stato strutturato per massimizzarne il potenziale interesse per giovani professionisti.

Il setting formativo:

Un corso realmente seminariale, con un massimo di 20 iscritti.

Una didattica diretta, intensa, informale, diretta ad un gruppo di psicologi motivati ed interessati.

Il costo:

Il costo è di 121 euro (IVA inclusa) per 16 ore di formazione.

In altri termini: *un costo di meno di 10 euro all'ora, per una didattica seminariale intensiva ed altamente professionalizzante.*

Dove e quando:

Quando - Il corso si svolgerà nelle giornate di sabato 25 maggio e domenica 26 maggio 2013.

Dove - Presso Institute of Constructivist Psychology, via Martiri della Libertà 13 - Padova

Criteri di ammissione:

- Laurea in Psicologia (V.O. o Specialistica/Magistrale N.O.).

Modalità di iscrizione

- Invio del CV entro il 15 maggio 2013 a scuola@icp-italia.it oppure via fax al 0498751669

Ulteriori informazioni:

- **Segreteria ICP** 0498751669 scuola@icp-italia.it

- **Sito:** <http://www.icp-italia.it/>

Corso di Avvio alla Professione e Marketing Professionale per Psicologi

Programma Formativo

Prima parte (sabato mattina)

- Trend socioeconomici e demografici
- Il mercato del lavoro psicologico: crescita e saturazione dei settori psicologici
- Deontologia, competenza, posizionamento
- Bisogni psicologici / domanda di servizi psicologici: differenze in termini lavorativi
- Marketing inteso come posizionamento professionale
- Cosa è il marketing dei servizi professionali ?

Seconda parte (sabato pomeriggio)

- Marketing strategico e marketing operativo
- Analisi del mercato e dei competitori nei servizi psicologici
- Modello delle 5 Forze di Porter, e applicazione alla psicologia
- Marketing Mix: implicazioni pratiche per gli psicologi
- Segmentazione e Diversificazione dell'offerta di servizi
- Branding, Positioning e Networking in area psicologica

Terza parte (domenica mattina)

- Strategia e tecniche operative di posizionamento professionale
- Gli errori classici di posizionamento dei giovani psicologi: riconoscerli ed evitarli
- Reaching-out professionale
- Le competenze extrapsicologiche per la professione
- Logica di gestione economica complessiva dell'attività professionale (costi, investimenti, ROI)

Quarta parte (domenica pomeriggio)

- *Business Model Generation*: definizione individuale del proprio portfolio di competenze professionali e del proprio “ruolo professionale”.