



Percorso formativo

“Teamworking”

In modalità telematica - durata complessiva n. 6 ore

Scadenza 30 giugno 2024

Obiettivo

Obiettivo dell'attività formativa è di sviluppare e migliorare le competenze necessarie per affrontare con consapevolezza i complessi e molteplici aspetti della relazione interpersonale che, attraverso la comunicazione, si intersecano e sviluppano. Tali competenze, una volta acquisite, facilitano la soluzione dei problemi e progressivamente contribuiscono alla creazione di un clima relazionale reale e virtuale salutare, soddisfacente e produttivo in ogni ambito.

Docente

Dott. Angelo Novello: *Trainer e Coach. Consulente in Management e Gestione delle Risorse Umane di diverse realtà aziendali medie e grandi su tutto il territorio nazionale. Formatore ufficiale di I.D.I (Istituto Dirigenti Italiani) e FEDERMANAGER. Specializzato in metodologia out-door.*

Programma

1^ sessione

La comunicazione strategica: cosa rende ciò che dico e scrivo strategico?

Analisi estudio delle strategie comunicative

Mente e Comportamento

Analisi delle connessioni tra pensiero e azione: cosa genera ciò che dico e come lo dico?



Il Paradigma

Il sistema di convinzioni, pregiudizi e credenze: analisi di ciò che sta a monte dei nostri comportamenti

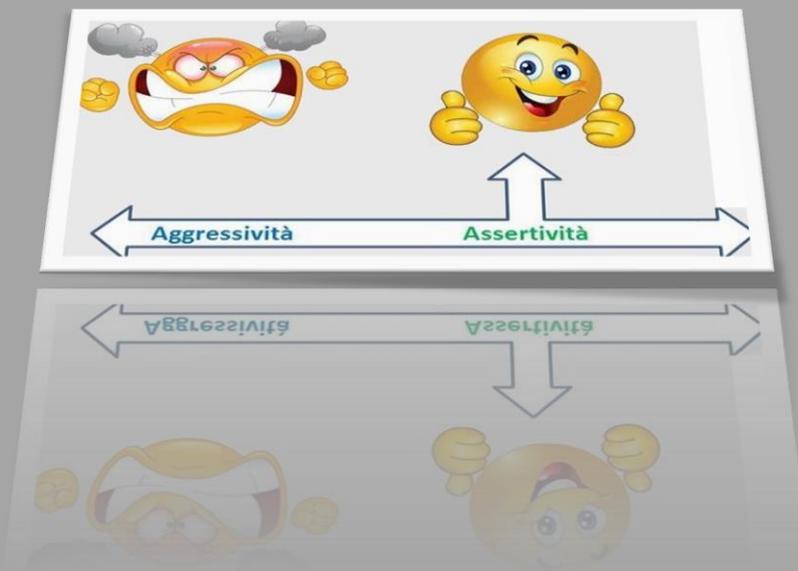
La "magia" del Linguaggio

Analisi e studio della struttura linguistica: perché usiamo certe parole e perché preferiamo alcune invece che altre



Gli stili linguistici

Come comunichiamo e come gli altri ci percepiscono: siamo aggressivi o assertivi?



Linguaggio oggettivo e soggettivo

Differenze tra ciò che ha molti significati e ciò che ne ha pochi: come la scelta della parola influenza i nostri rapporti

Le domande chiuse

Domande che stimolano risposte brevi

Le domande aperte

Domande che stimolano risposte ampie

La persuasione e la sua filiera

Come funziona la persuasione? cosa rende una comunicazione più persuasiva?



Tecniche persuasive scritte e parlate

Analisi del linguaggio più persuasivo scritto e parlato: elaboriamo un linguaggio persuasivo

2^a Sessione

La leadership: Essere leader o fare il leader?

La gestione dei conflitti

Perché le persone litigano? cosa spinge una persona a confliggere con un sistema o con delle decisioni?



Tecniche di destrutturazione dei conflitti

Quali tecniche usare per far sì che i conflitti tra persone vengano risolti presto e siano duraturi



La leadership

Quali azioni danno concretezza alla leadership



I comportamenti premianti nella leadership

Cosa fare e cosa non fare, concretamente, affinché la tua leadership non sia mai in discussione

La gestione delle riunioni

Tecniche e strategie utili a rendere ogni riunione fruttuosa e utile per il funzionamento del sistema

La gestione dei problemi

Cosa è un problema e cosa sono le cause e gli effetti. Scopriamo cosa costituisce un problema e cosa fare per aumentare le probabilità di risolverlo.



Test di verifica finale

