



Best

Stabilire e gestire relazioni di valore con ogni tipo di interlocutore

Saper interagire anche nelle situazioni più difficili

 Présentiel / A distance

Durata : 2 giorni (16 Ore)

WebCode : 1.3.19

Packaged : Su richiesta

Customized : Su richiesta

In azienda è indispensabile saper instaurare relazioni con i propri interlocutori, anche in presenza di situazioni conflittuali. Il corso si avvale di un modello comportamentale per comunicare e trattare anche con gli interlocutori più difficili. Specifiche tecniche di comunicazione e di ascolto facilitano la creazione di rapporti efficaci anche con le persone più ostili.

- Questo corso è disponibile anche in edizione online. A seconda delle esigenze didattiche le edizioni in virtual classroom possono riportare variazioni in programmi, esercitazioni, presentazioni e flusso d'aula. [Scopri il flusso del corso online](#)
- [Questo corso è inoltre disponibile anche in edizione 4REAL, arricchita da contenuti digitali. Scopri di più](#)

Obiettivi del corso

- Acquisire tecniche comunicative coerenti con gli obiettivi attesi e con la tipologia di relazione che si vuole instaurare con l'interlocutore
- Sviluppare la propria intelligenza relazionale ovvero la capacità di diversificare il proprio approccio in base alle caratteristiche dell'altro
- Conoscere, riconoscere e governare le possibili cause di conflitto
- Trasformare situazioni conflittuali in situazioni di cooperazione

A chi è rivolto

- Tutti coloro che abbiano necessità di acquisire o affinare l'utilizzo di strumenti e tecniche efficaci per stabilire relazioni solide con gli interlocutori, interni o esterni all'azienda, e costruire rapporti fondati sulla reciproca fiducia

Programma

Un modello per relazioni produttive

- La comunicazione interpersonale e la comprensione delle persone con cui ci confrontiamo quotidianamente (people reading)
- Le costellazioni manageriali nelle relazioni aziendali

Principi fondamentali nelle relazioni con gli altri

- Le regole di base per avere rapporti produttivi con gli altri: “tratta l’altro come vuol essere trattato”
- Come gestire in modo accogliente e costruttivo la relazione
- Conoscere e gestire il processo di critica attivato nel confronto con l’altro
- Alternare armoniosamente empatia, comunicazione e ascolto

Applicazione degli strumenti nel proprio contesto organizzativo

- Tattiche comunicative per rapporti efficaci
- Capacità di recepire e soddisfare le richieste degli interlocutori
- Piano d’azione per applicare queste tattiche

Gestire comunicazioni difficili nel quotidiano

- Le tipologie psicologiche più comuni: come gestire i casi difficili
- Come riconoscere le situazioni di conflitto e saperle affrontare
- Sviluppare alternative possibili in relazione alla conoscenza degli altri
- Individuare le azioni necessarie per evitare il riproporsi del conflitto

Piano d’Azione

- Azioni da mettere in atto per migliorare le proprie relazioni e indicatori di controllo dei risultati ottenuti

Esercitazioni

- Il Modello delle costellazioni manageriali
- Adottare diverse tattiche comportamentali in base al contesto, agli obiettivi e alla relazione
- Riconoscere e gestire le caratteristiche relazionali dell’interlocutore
- Gestire i conflitti assumendo un ruolo propositivo e costruttivo

Edizione Virtual

Tra la prima sessione di aule virtuali (ore 9-12.30 e 14-17) e la seconda che si terrà a distanza di 4 giorni, verranno proposte ai partecipanti ESERCITAZIONI da svolgere in autonomia.

PROGRAMMA COMPLESSIVO

Un modello per relazioni produttive

- La comunicazione interpersonale e la comprensione delle persone con cui ci confrontiamo quotidianamente
- Le costellazioni manageriali nelle relazioni aziendali
- Esercitazione online: costruzione e applicazione del modello delle costellazioni manageriali

Principi fondamentali nelle relazioni con gli altri

- Le regole di base per avere rapporti produttivi con gli altri: “tratta l’altro come vuol essere trattato”
- Come gestire in modo accogliente e costruttivo la relazione
- Conoscere e gestire il processo di critica attivato nel confronto con l’altro
- Alternare armoniosamente empatia, comunicazione e ascolto

- Esercitazione online: confronto e discussione in sottogruppi

Applicazione degli strumenti nel proprio contesto organizzativo

- Tattiche comunicative per rapporti efficaci
- Capacità di recepire e soddisfare le richieste degli interlocutori
- Esercitazione online: creazione di un Piano d'azione individuale per applicare queste tattiche

Gestire comunicazioni difficili nel quotidiano

- Le tipologie psicologiche più comuni: come gestire i casi difficili
- Come riconoscere le situazioni di conflitto e saperle affrontare
- Sviluppare alternative possibili in relazione alla conoscenza degli altri
- Esercitazione online: Individuazione delle azioni necessarie per evitare il riproporsi del conflitto e confronto in sottogruppi

Piano d'Azione

- Azioni da mettere in atto per migliorare le proprie relazioni e indicatori di controllo dei risultati ottenuti

Date e sedi 2021

MILANO

dal 02 nov al 03 nov

Milano

dal 15 nov al 16 nov

Online

dal 22 nov al 26 nov

dal 22 nov al 22 nov

dal 26 nov al 26 nov