



destinatari

Manager e professional
che desiderano affinare le
proprie capacità comunicative.

durata

8 ore

COMUNICAZIONE PROFESSIONALE

descrizione

Il corso propone tecniche e strumenti pratici per raggiungere i risultati attesi rispettando e migliorando le relazioni interpersonali, per comprendere meglio i comportamenti, le scelte e gli obiettivi e per addestrare al miglioramento delle proprie capacità relazionali e comunicative.

obiettivi

Utilizzare tecniche comunicative in grado di mirare ad obiettivi pratici e raggiungibili, trasformare situazioni potenzialmente conflittuali in situazioni di cooperazione, essere consapevoli delle possibili fonti di conflitto, saperle riconoscere e governare, resistere alle pressioni del compratore e sostenere l'offerta, concludere alle migliori condizioni per massimizzare relazione e redditività.

programma

Un modello per relazioni produttive:

- Capire le persone con cui ci confrontiamo quotidianamente
- Le 4 aree del modello delle "zone di azione"
- Le 10 tipologie psicologiche più comuni: quali sono quelle che incontriamo più frequentemente?

Principi fondamentali nelle relazioni con gli altri:

- Le regole di base per avere rapporti produttivi con gli altri
- Le differenti tattiche per ogni tipologia di persone
- Alternare con accortezza comunicazione e ascolto.

Applicazione del modello nel proprio contesto organizzativo:

- Tattiche comunicative per rapporti efficaci
- Capacità di percepire le richieste delle persone
- 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 e controllo dei risultati
- Cambiare tattiche per cambiare le reazioni degli altri.