



CENTRO RICERCHE E STUDI DIREZIONALI – PALERMO

ATTIVITA' FORMATIVE PER IL PERSONALE DEL SETTORE PUBBLICO, PARAPUBBLICO E PRIVATO

(ex Art. 14, lett. B, L.R. 27/91 modificato ed integrato dalla L. R. 25-5-1995, n. 47)

ANNO 2011

CORSO PM 4

COMUNICAZIONE E NEGOZIAZIONE NELLE RELAZIONI PROFESSIONALI

03-04 NOVEMBRE 2011

Durata: 2 giornate da 7 ore ciascuna

Orario: 9,00-17,00 (pausa pranzo di un'ora)

Destinatari: Dirigenti e Funzionari Direttivi della Regione; Dirigenti e Funzionari degli Enti Locali; Dirigenti, Funzionari e Quadri del settore pubblico parapubblico e privato operanti sul territorio regionale.

Obiettivi: Negoziare non è un modo per vincere o perdere, ma affinché il negozio abbia successo si richiede la conoscenza di come la pensano gli altri e quindi sono richiesti il rispetto e la comprensione dei loro punti di vista. Negoziare riguarda la materia della comunicazione, ma non è un puro e semplice invio di un messaggio perché ne comprende l'elaborazione. La comunicazione è lo strumento attraverso cui si svolge la negoziazione e quindi una cattiva comunicazione può vanificare la buona riuscita di una trattativa.

Il percorso formativo approfondisce le principali tecniche e modelli finalizzati ad una corretta ed efficace comunicazione e negoziazione.

I partecipanti potranno sviluppare la consapevolezza del proprio stile di comunicazione e migliorare la capacità di ridurre e prevenire il rischio di conflitti nelle relazioni interpersonali.

Metodologie: Il corso avrà un approccio teorico-pratico costituito da lezioni frontali, dibattiti confronti in aula ed esame di casi, esercitazioni con forti contenuti pratici che coinvolgono attivamente i discenti, favorendo l'automotivazione, la concettualizzazione/modellizzazione e lo sviluppo delle capacità di problem solving.

Docenti: Esperto consulente di marketing e comunicazione

Test d'ingresso: Nel primo giorno di Corso si procederà ad una rilevazione delle competenze pregresse, attraverso la somministrazione di un questionario specificamente strutturato.

Verifica: Nell'ultima giornata, oltre al consueto questionario sul gradimento del Corso, sarà somministrato un questionario finale opportunamente predisposto per accertare l'avvenuto accrescimento delle conoscenze professionali dei partecipanti in relazione agli argomenti trattati.

Giovedì 03 novembre 2011 - Prima giornata

TEST DI INGRESSO

Dott. Franco Castiglione

- La comunicazione efficace e le abilità necessarie : flessibilità e diagnosi
- I quattro principi fondamentali della comunicazione
- Il modello “People Reading”
- Elaborazione del format “People Reading” per conoscere e sviluppare la consapevolezza del proprio “Profilo di Relazione”
- Spiegazione del modello e analisi dei risultati

Venerdì 04 novembre 2011 – Seconda giornata

Dott. Franco Castiglione

- L'applicazione del modello “People Reading” ai propri comportamenti professionali
- Punti forti e punti deboli di ciascun profilo nelle relazioni interpersonali
- Le azioni suggerite a ogni profilo per aumentare la propria efficacia relazionale
- La matrice del “People Reading” : come diagnosticare lo stile dell'interlocutore
- Role Playing finale : costruzione di “autocasi” tratti dalla propria esperienza lavorativa

TEST DI VERIFICA FINALE