



PROGRAMMA DEL CORSO DI COMPETENZE RELAZIONALI INDISPENSABILI PER AFFRONTARE LE SFIDE DI INDUSTRIA 4.0

CONTATTI

@ info@alteredu.it

☎ 351 5244215

🌐 www.alteredu.it

📍 Terranova Da
Sibari (CS) 87010

- **INTRODUZIONE**
- Comunicazione, negoziazione e team working: competenze relazionali fondamentali nelle aziende 4.0
- **Il ruolo della comunicazione interpersonale nelle aziende 4.0**
- **MODULO 1. LA COMUNICAZIONE EFFICACE**
- Video sulla comunicazione efficace
- Le regole della comunicazione
- Video «Il potere della parole sulla comunicazione»
- Video sulla comunicazione Non Verbale
- Scelta del mezzo di comunicazione
- Ascolto Attivo
- Video sull'importanza dell'ascolto attivo
- Esercitazioni «Ascolto Attivo»
- Video sull'Empatia
- Le 7 Regole dell'arte dell'ascoltare
- Tecniche e caratteristiche dell'ascolto attivo
- Gli Stili di comportamento: aggressivo, passivo e assertivo
- Lettura di approfondimento: stile aggressivo, passivo e assertivo
- Questionario sull'assertività
- Letture di approfondimento: 5 Consigli per Feedback Costruttivi con l'Assertività, 8 Regole Vincenti di Comportamento Assertivo sul Lavoro, Consigli per comunicare in modo assertivo
- La comunicazione organizzativa
- La comunicazione in azienda
- Perché si comunica
- Gli obiettivi
- Comunicazione interna ed esterna
- Gestione della comunicazione organizzativa: informativa, funzionale, formativa e creativa
- Le aziende e i social media
- L'uso di strumenti partecipativi nelle attività di comunicazione aziendale
- **MODULO 2. NEGOZIAZIONE E CONFLITTO**
- Cos'è il conflitto
- Tipi e tipologie di conflitto
- Conflitto patologico e conflitto funzionale
- Conflitto a valenza positiva
- Cause del conflitto
- Gestione del conflitto
- Strategie e risultati possibili
- Lettura di approfondimento «Esempi di reazione durante un conflitto»
- Presupposti del rapporto negoziale
- Stili negoziali
- Motivi per cui può essere difficile negoziare
- Diversità non antagonismo
- Contenuto e relazione negoziale

- I Passi del processo negoziale
- Negoziare come: presidiare il compito, presidiare le relazioni
- Fasi della negoziazione
- Lettura di approfondimento «Gestione dei conflitti»
- La negoziazione
- Condizioni contestuali
- Quando negoziare
- Obiettivi collaborativi e conflittuali
- Vantaggi della negoziazione
- Gestione del conflitto
- Strategie e risultati possibili
- Lettura di approfondimento «Esempi di reazione durante un conflitto»
- **MODULO 3. GESTIONE DELLE OBIEZIONI: POCHE E SEMPLICI REGOLE**
- Cosa si intende per obiezione
- Come gestire un'obiezione?
- 7 «cose da fare e da non fare»
- Cosa NON fare
- Cosa fare
- **MODULO 4. Le distorsioni cognitive**
- 7 errori che la tua mente fa... e di cui tu non ti accorgi
- Le distorsioni cognitive
- Le 7 distorsioni cognitive più comuni
- Astrazione selettiva delle informazioni
- Ipergeneralizzazione
- Lettura del pensiero
- Personalizzazione
- Ragionamento emozionale
- Ingigantimento e minimizzazione
- Pensiero dicotomico o polarizzato
- **MODULO 5. Il Teamworking: cultura del lavoro in team e gestione efficace**
- Condizioni preliminari
- Cos'è un teamwork
- Qual è lo scopo del team?
- Caratteristiche del lavoro in team
- Il gruppo di lavoro
- Sistemi di interlocutori e costituzione di un team
- Tipologie di team nelle organizzazioni
- Aspetti strutturali dei gruppi
- Cosa fa la differenza nel lavoro in team
- I vantaggi aziendali del lavoro in team?
- La maturità del gruppo
- La gestione efficace dei team di lavoro
- Team di lavoro e ruoli informali
- Scheda dei ruoli
- I tre livelli della comunicazione interpersonale
- **TEST DI VERIFICA FINALE**