



30

GIUGNO
Mercoledì

ORE
14:00 - 18:00

4 CFP

Per architetti, geometri e ingegneri

WEBINAR LIVE
LA GESTIONE DELLE RELAZIONI
NEL BUSINESS: TECNICHE DI
COMUNICAZIONE, NEGOZIAZIONE
E MEDIAZIONE APPLICATE AL
MONDO DELL'EDILIZIA

INTRODUZIONE

Per poter creare dei rapporti all'interno di negoziazioni complesse è necessario capire quali sono i problemi delle due parti opposte. Ascolto attivo e comunicazione gettano le basi della comprensione e includono tecniche in modo da stabilire un rapporto tra il negoziatore e la controparte.

L'essere umano ha bisogno per natura di capire ed essere capito e il modo migliore per capire le persone è ascoltare. L'ascolto attivo è la forma più potente di riconoscimento perché genera nelle persone il desiderio di collaborare, contribuisce alla creazione di rapporti e aumenta l'influenza del negoziatore nei confronti del soggetto.

Gli elementi della negoziazione, i fattori della comunicazione, il processo di negoziazione, come gestire situazione di conflitto aziendale sono solamente alcune delle tematiche che verranno trattate dai relatori in questo webinar.



IL CORSO

DESTINATARI DEL CORSO:

Il presente corso è rivolto ad architetti, geometri e ingegneri di tutta Italia che desiderano approfondire il proprio ruolo nella comunicazione, nella negoziazione e nella gestione del conflitto all'interno del mondo dell'edilizia.

OBIETTIVI DEL CORSO:

Acquisire le soft skills necessarie per essere un comunicatore esperto: saper gestire e calibrare un abile equilibrio tra bisogni economici e di interesse professionale e le altrettanto fondamentali relazioni personali e umane, che portano e ci conducono ad avere migliori performance a 360 gradi senza distinguo.

DOCENTE

Dott. Massimiliano Ferrari, dottore commercialista dell'Ordine di Lecco, socio fondatore dello Studio Ferrari & Associati di Lecco

Dott.ssa Barbara Molin, psicologa e psicoterapeuta analista transazionale

STRUTTURA E ARGOMENTI

Il corso avrà la durata di 4 ore e verrà così suddiviso:

I° PARTE: Il Liti-diagramma: obiettivi e relazioni

- rapporto tra il raggiungimento degli obiettivi business e il valore delle relazioni personali
- il valore della relazione: finalità e obiettivo
- il valore del business: finalità ed obiettivo
- metodi di mediazione tra le due variabili
- come ottenere risultati soddisfacenti da tutti i punti di vista
- importanza della metodologia nel raggiungimento dei risultati (tecniche di apprendimento rapido)

II° PARTE: I colori del business

- e tu di che colore sei?
- come ti poni rispetto al tuo colore dominante e come ti vedono i tuoi interlocutori
- i colori del business (giallo entusiasta - verde sociale - rosso passione e autenticità)
- come leggere e interpretare al meglio il colore delle persone (tecniche di apprendimento rapido)
- strumenti e chiave interpretativa (utilizzo nel business e nelle relazioni)

STRUTTURA E ARGOMENTI

III° PARTE: La relazione nel conflitto

- utilità del conflitto ben gestito
- so stare nel conflitto ?
- come trasformare il conflitto da minaccia a opportunità
- le posizioni percettive
- ascolto attivo
- le tecniche di mediazione, negoziazione e comunicazione efficaci
- accrescere in autostima, rispetto e consapevolezza all'interno del conflitto
- soluzioni win win





3 MOTIVI PER ISCRIVERSI AL CORSO

1. Conoscere le tecniche di comunicazione e quelle di negoziazione
2. Applicare le tecniche più idonee per la gestione del conflitto aziendale
3. Creare le competenze per sviluppare nuove opportunità in ambito commerciale





 Via Londonio, 22 - 20154 Milano

 02 3453 8338/3086 - Fax 02 2111 3406

 webinar@infoprogetto.it

ACTION GROUP SRL

Organizza eventi formativi accreditati da

Consiglio Nazionale degli Architetti Pianificatori, Paesaggisti e Conservatori
(C.N.A.P.P.C.)

Consiglio Nazionale degli Ingegneri (C.N.I.)

Consiglio Nazionale Geometri e Geometri Laureati (C.N.G. e G.L.)

Consiglio Nazionale dei Periti Industriali e dei Periti Industriali Laureati (C.N.P.I.)

Socio ADI (associazione per il disegno industriale)