

OTTENERE RISULTATI SENZA AUTORITÀ

Sviluppare Credibilità, Generare Fiducia e Orientare verso Obiettivi Aziendali Condivisi

IN PRESENZA O LIVE STREAMING

PARTECIPANTI

Manager, team leader, project manager, team member e tutti coloro che devono coinvolgere altre risorse verso un'idea e orientarne l'azione al raggiungimento di obiettivi aziendali comuni.

PROGRAMMA

Autorità e influenzamento

- > Differenza tra autorità e influenzamento
- > Differenza tra remissività e cooperazione
- > Comprendere gli strumenti di scambio reciproci per favorire l'influenzamento

Self assessment

- > Individuazione delle caratteristiche personali
- > Obiettivi personali e aziendali
- > L'equilibrio personale

I processi di assunzione di ruolo

- > Autorevolezza e autorità
- > Come interpretare i ruoli di influenza senza autorità

Come le caratteristiche personali possono aiutare o impedire la propria credibilità

- > Elementi distintivi dei 4 atteggiamenti relazionali
- > Conoscere i punti di forza del proprio stile
- > Individuare e comprendere le caratteristiche dello stile altrui
- > Possibili difetti e aree di miglioramento del proprio profilo

Strumenti e modelli per comprendere gli altri

- > Plasmare il proprio stile per adattarsi al profilo degli altri interlocutori
- > Valutare il proprio stile di ascolto per migliorarne la qualità
- > Dare e ricevere feedback da persone di altri profili

Credibilità, logica ed emozioni

- > Generare rispetto
- > Comprendere e utilizzare credibilità, logica ed emozioni
- > Valutare la comunicazione con l'interlocutore e sviluppare un approccio efficace per favorire la collaborazione
- > Preparare un proprio modello di riferimento per presentazioni/comunicazioni credibili

Situazioni conflittuali interiori che possono compromettere il risultato sperato

- > Comprendere il proprio comportamento in circostanze che richiedono la risoluzione dei conflitti
- > Valutare quali impatti hanno avuto i conflitti sul risultato
- > Scegliere lo stile più appropriato alla situazione

Ottenere risultati vincenti dalla negoziazione

- > Riconoscere l'importanza della negoziazione per ottenere risultati
- > Identificare le più efficaci modalità di negoziazione
- > I fondamenti della negoziazione di tipo win-win
- > Imparare a creare alternative prima e durante la negoziazione
- > Come riconoscere e reagire a tattiche che non siano di tipo win-win

SVILUPPO PERSONALE
APPROFONDIMENTO DELLE CONOSCENZE

2021

Milano, 8-9 Marzo
Milano, 21-22 Giugno
Milano, 15-16 Novembre

“

*Il mondo non perirà per mancanza di meraviglie,
bensì per mancanza di meraviglia*


GILBERT KEITH CHESTERTON

OBIETTIVI


Il successo delle nostre relazioni professionali dipende in buona parte dal livello di rispetto e fiducia che riusciamo a stimolare. Questi elementi influenzano la qualità e l'intensità delle collaborazioni e, di conseguenza, il raggiungimento degli obiettivi. Il seminario consente di valutare lo stile personale di persuasione per avere un controllo sulle proprie comunicazioni, orientandole a trasmettere sicurezza senza aggressività. Stimolare l'ascolto degli altri per instaurare rapporti costruttivi e proficui. Riuscire a comprendere le esigenze degli interlocutori in modo da trasmettere messaggi coerenti con i diversi stili di ragionamento, sviluppando così la propria credibilità. Cogliere le possibilità insite in circostanze conflittuali al fine di promuovere negoziazioni di tipo win-win.

2
GIORNI

ISCRIZIONI

 **SINGOLA € 1.315 (+IVA)**

per l'iscrizione di un partecipante

 **MULTIPLA -15% a persona per:**

2 o più iscritti alla stessa edizione del corso


9 o più iscrizioni nell'arco di 12 mesi

a diversi corsi a catalogo

COME

 +39 02 38010666

 scuoladipaloalto.it

 informazioni@scuoladipaloalto.it