

Operazione Rif. PA 2024-22696/RER approvata con DGR 1914/2024 in data 14/10/2024 e realizzata grazie ai Fondi Europei della Regione Emilia-Romagna



Parlare per capirsi: comunicare in situazioni critiche e conflittuali

Competenze organizzative per l'Open Innovation finalizzate all'inserimento di nuove professionalità nella filiera delle costruzioni - PG1



Obiettivi

Questo corso si rivolge a chi è interessato ad accrescere le proprie competenze comunicative e relazionali, con l'obiettivo di comunicare in modo chiaro ed efficace, gestire i conflitti con approccio costruttivo e condurre negoziazioni orientate al risultato e alla collaborazione. Queste abilità, infatti, possono essere utilmente spese nelle dinamiche quotidiane di team, nella gestione di clienti e fornitori, così come nelle relazioni interne ed esterne all'organizzazione

Argomenti

Fondamenti della Comunicazione

- Principi base della comunicazione efficace
- Linguaggio in positivo
- Tecniche di ascolto attivo
- Feedback
- Comunicazione assertiva

Gestione dei Conflitti

- Le aree di lettura del conflitto
- Tipologie di conflitti: differenze tra conflitti interpersonali, di gruppo e organizzativi
- Strategie per prevenire e stili di gestione dei conflitti
- Role-play: risoluzione di un conflitto - Esercitazione pratica per

DURATA TOTALE:

24 ore

NUMERO

PARTECIPANTI:

minimo 8

CALENDARIO:

dal: 10/11/2025

al : 26/11/2025

TERMINE ISCRIZIONI:

20/10/2025

SEDE DI

SVOLGIMENTO:

PARMA

REFERENTE DEL

CORSO:

Carolina Beccacece
carolina.beccacece@formart.it
346 0690 184

QUOTA DI

PARTECIPAZIONE:

Finanziato

Il corso sarà realizzato solo al raggiungimento del numero minimo di iscritti.

Le date potrebbero subire variazioni.



simulare situazioni reali

Negoziazione

- Fasi della negoziazione: preparazione, apertura, proposta, contrattazione e chiusura
- Il metodo Win-Win
- Tecniche di persuasione: come influenzare positivamente le decisioni della controparte
- Gestione delle obiezioni e dei rifiuti: superare resistenze e trovare compromessi.
- L'importanza delle alternative per negoziare da una posizione di forza
- Errori comuni e come prevenirli
- Simulazione di una negoziazione complessa: case study o role-play per mettere in pratica le competenze acquisite

Destinatari

Il corso è dedicato alle persone che vogliono potenziare le proprie abilità organizzative rafforzando le competenze comunicative per migliorare le dinamiche collaborative del contesto di lavoro

Calendario

10, 12, 17, 20, 24, 26 novembre. Orario 14.30-18.30

Il 20/10/2025 è il termine ultimo entro il quale inviare la documentazione necessaria per l'iscrizione

Docenti

La docente di questo corso è **Barbara Cifalinò**: Dopo la laurea in Psicologia si è dedicata alla sua grande passione: la radio. Dal 2016 affianca alla sua attività di speaker e autrice radiofonica presso radio web locali e nazionali, quella di formatrice per enti e per aziende sulle tematiche della vendita, della comunicazione e sulle soft skills

Requisiti

Possono partecipare tutte le persone che, indipendentemente dalla loro posizione occupazionale, sono interessate ad inserirsi nelle imprese della filiera di riferimento e che:

- sono residenti o domiciliate in Emilia-Romagna in data antecedente l'iscrizione alle attività
- hanno assolto l'obbligo di istruzione e il diritto e dovere all'istruzione e formazione

Nel caso in cui le iscrizioni risultassero superiori al numero massimo dei partecipanti previsti, verrà attivato il processo di selezione sulla base dei seguenti criteri:

- Ordine di arrivo dell'iscrizione
- Residenza in comune diverso dal luogo della formazione (di norma diverso dal capoluogo di provincia)

