

Titolo del corso: Gestire le relazioni professionali con successo (cod. 319/01/16)

Obiettivi del corso:

Costruire relazioni professionali soddisfacenti, positive e durature è tutt'altro che semplice, ma è un'abilità che tutti possono acquisire:

- imparando a comunicare e a negoziare in modo più efficace;
- applicando strategie per la gestione dei conflitti;
- comprendendo come valorizzare al meglio se stessi e la propria attività professionale;
- adottando uno stile influente e persuasivo;
- approfondendo i meccanismi di costruzione di partnership durature e di valore.

Ciascun incontro prevede l'interazione dei partecipanti, che a partire dalle loro reali esperienze apprenderanno come gestire al meglio specifici problemi e situazioni.

n.	modulo	sede	data	orario	docente	argomento lezioni	ore
1	Tecniche di comunicazione	Scuola di Applicazione dell'Esercito Italiano Via Arsenale 22, Torino	martedì 8 marzo 2016	17.30 - 21.30	Bronwen Dietrich Kirsty Ramsbottom	Descrizione: Questo modulo fornisce ai partecipanti le strategie utili per migliorare le proprie capacità di comunicazione. Introduce le diverse metodologie e strumenti per comprendere i meccanismi con cui le persone comunicano e interagiscono in contesti professionali. I partecipanti dovranno riflettere in modo critico e pragmatico sulle proprie abilità di ascoltare e parlare. Saranno introdotti a strumenti e buone pratiche utili a potenziare le loro dinamiche nelle interazioni con altre persone. Obiettivi di apprendimento: Alla fine di questo modulo, i partecipanti avranno: - Copreso cosa significa comunicare in modo efficace; - Approfondito tre approcci preferenziali per comunicare al meglio; - Imparato ad ascoltare in modo attivo e a parlare in modo efficace.	4

n.	modulo	sede	data	orario	docente	argomento lezioni	ore
2	Tecniche di negoziazione	Scuola di Applicazione dell'Esercito Italiano Via Arsenale 22, Torino	martedì 15 marzo 2016	17.30 - 21.30	Bronwen Dietrich Kirsty Ramsbottom	<p>Descrizione: I partecipanti saranno invitati a riflettere sulle loro esperienze personali di negoziazione. Saranno presentati diversi possibili approcci e tattiche di negoziazione, che i partecipanti potranno mettere in pratica durante il corso in una modalità interattiva. Grazie alla partecipazione a questo modulo i partecipanti svilupperanno la capacità di identificare le strategie usate dalle persone con le quali negoziano e di interagire in risposta nel modo più adeguato.</p> <p>Obiettivi di apprendimento: Alla fine di questo modulo, i partecipanti avranno:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Approfondito la negoziazione integrativa e la negoziazione distributiva. - Analizzato sulle differenti tattiche di negoziazione. - Appreso e sperimentato le tecniche di negoziazione presentate attraverso casi pratici. 	4
3	Presentarsi in modo efficace	Scuola di Applicazione dell'Esercito Italiano Via Arsenale 22, Torino	martedì 22 marzo 2016	17.30 - 21.30	Bronwen Dietrich Kirsty Ramsbottom	<p>Descrizione: I partecipanti svilupperanno l'abilità di presentare le loro idee e di argomentarle in modo efficace. A partire da cosa è meglio non fare e come evitare gli errori più comuni, si procederà nella sperimentazione diretta da parte dei partecipanti di buone pratiche e metodi innovativi finalizzati a rendere le loro presentazioni interessanti per il pubblico. Al ritorno sul luogo di lavoro, i partecipanti avranno acquisito differenti strumenti per essere più efficaci durante nel presentare se stessi, la propria attività e le proprie idee e progetti.</p> <p>Obiettivi di apprendimento: Alle fine di questo modulo, i partecipanti avranno:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Esaminato i loro errori più comuni di presentazione. - Sviluppato un approccio pratico per la comunicazione efficace di uno specifico messaggio. - Approfondito il concetto di feedback costruttivo. 	4

n.	modulo	sede	data	orario	docente	argomento lezioni	ore
4	La gestione e risoluzione dei conflitti	Scuola di Applicazione dell'Esercito Italiano Via Arsenale 22, Torino	martedì 5 aprile 2016	17.30 - 21.30	Bronwen Dietrich Kirsty Ramsbottom	<p>Descrizione: Questo modulo dà l'opportunità ai partecipanti di analizzare la natura dei conflitti sul luogo di lavoro e di utilizzare un modello per sviluppare strategie adatte alla risoluzione degli stessi. I benefici dell'acquisizione di queste conoscenze sono una maggiore capacità di comprensione e una maggiore capacità di limitare i conflitti inter-personali e inter-team per creare un ambiente lavorativo armonioso e improntato sulla cooperazione.</p> <p>Obiettivi di apprendimento: Alla fine di questo modulo, i partecipanti avranno:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Esaminato cinque strategie di risoluzione dei conflitti. - Imparato come effettuare un'analisi delle cause alla radice di un conflitto. - Esercitato le loro conoscenze sulla risoluzione e sulla negoziazione dei conflitti e sviluppato la capacità di creare rapporti di fiducia. 	4
5	Costruire partnership di valore	Scuola di Applicazione dell'Esercito Italiano Via Arsenale 22, Torino	martedì 12 aprile 2016	17.30 - 21.30	Bronwen Dietrich Kirsty Ramsbottom	<p>Descrizione: Questo modulo esplora le varie tipologie di partnership e come esse si differenziano da altri tipi di rapporti professionali. Sarà richiesto ai partecipanti di riflettere su situazioni di partnership in essere e potenziali. Alla fine di questo modulo, i partecipanti avranno gli elementi per analizzare con un occhio critico partnership in essere o che stanno per attivare e sapranno come sviluppare una strategia di partnership coerente con la direzione nella quale vogliono procedere.</p> <p>Obiettivi di apprendimento: Alle fine di questo modulo, i partecipanti avranno:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Esaminato vantaggi e criticità di un rapporto di partnership professionale. - Analizzato con occhio critico partnership in essere e potenziali. - Sviluppato le abilità necessarie per il mantenimento e la crescita delle proprie partnership professionali. 	4

n.	modulo	sede	data	orario	docente	argomento lezioni	ore
6	Come adottare uno stile influente e persuasivo	Scuola di Applicazione dell'Esercito Italiano Via Arsenale 22, Torino	martedì 19 aprile 2016	17.30 - 21.30	Bronwen Dietrich Kirsty Ramsbottom	<p>Descrizione: Influenzare i propri collaboratori, i propri clienti, i propri soci e partner, significa essere in grado di trasformare situazioni critiche in straordinarie opportunità, oppositori in fedeli alleati, condizioni sfavorevoli in vantaggi competitivi. Il vecchio stile comando/controllo non funziona più, si apre l'era dell'influenza, ovvero l'arte di rendere le cose possibili guadagnandosi l'impegno e il sostegno degli altri.</p> <p>In questo modulo, passo dopo passo, i partecipanti comprenderanno come</p> <ul style="list-style-type: none"> - avere l'appoggio degli altri; - costruire una rete di fedeli alleati; - mantenere il controllo attraverso la delega; - apprendere l'arte della persuasione silenziosa; - adottare tecniche di conversazione utili a ottenere il consenso; - sfruttare al meglio tempi e situazioni per avere un impatto positivo. <p>Obiettivi di apprendimento: Alla fine di questo modulo, i partecipanti avranno:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Esaminato in quali situazioni usare le tecniche di persuasione. - Riflettuto sulle abilità necessarie adottare uno stile influente. - Provato ad applicare gli strumenti acquisiti. 	4