

Corso di aggiornamento metaprofessionale

Professione: come comunicare in modo efficace

Il seminario intende offrire soluzioni concrete atte ad affrontare le situazioni lavorative e i momenti difficili evidenziati dai partecipanti, attraverso l'apprendimento di metodi di comunicazione coerenti agli obiettivi individuali e della professione.

Durante lo svolgimento della professione, l'efficacia del messaggio trasmesso può incidere positivamente sulla propria performance e sulla soddisfazione economica e personale oltre che nelle relazioni familiari e nella vita di tutti i giorni.

Le nostre scelte di comunicazione, a volte inconsce, indirizzano i risultati che otteniamo a fronte di un problema, un conflitto, una nuova opportunità professionale, un confronto con un proprio collaboratore, un cliente, un collega.

Cosa influisce sulla nostra comunicazione? La risposta è: le nostre preferenze comportamentali. Esse dipendono da come si attivano le parti del nostro cervello nelle situazioni quotidiane. In sostanza l'efficacia della nostra comunicazione dipende dalla nostra neuro-programmazione.

Attraverso un questionario individuale basato sulle neuroscienze cognitive, i partecipanti saranno in grado di scoprire le proprie preferenze individuali e come esse possono essere funzionali nella gestione della comunicazione professionale.

Attraverso i metodi di comunicazione che verranno elaborati durante le due mezze giornate i partecipanti potranno scoprire alternative vincenti nella gestione delle situazioni di ogni giorno.

PRINCIPALI CONTENUTI

Primo incontro

Compilazione del questionario individuale di rilevazione delle preferenze comportamentali. Le basi neuro scientifiche del funzionamento del cervello.

I canali della comunicazione: verbale, analogico e para verbale.

Gli obiettivi dei partecipanti nell'utilizzo della comunicazione durante l'attività professionale.

Impegni per l'incontro successivo.

Secondo incontro

Esempi concreti dei partecipanti.

L'ascolto attivo e la capacità di guida degli altri

La neuro – relazione e le tecniche per creare empatia ed essere convincenti

Il metodo di comunicazione coerente agli obiettivi della professione.

Role playing su situazioni concrete dei partecipanti.

DOCENTE Michele Crippa

Coach certificato ICF (International Coach Federation – Lexington USA)



DESTINATARI DEL CORSO:

Dottori Agronomi e Dottori Forestali.

MODALITÀ DI PARTECIPAZIONE

L'adesione dovrà essere inoltrata **entro entro 4 novembre 2016** alla segreteria dell'Ordine dei Dottori Agronomi e dei Dottori Forestali di Varese

Vale l'ordine di adesione fino ad esaurimento dei posti disponibili (40) con priorità per gli iscritti all'Ordine dei Dottori Agronomi e Forestali di Varese.

QUOTA D'ISCRIZIONE

La quota d'iscrizione è di **€ 80,00**. Il pagamento dovrà essere effettuato tramite bonifico bancario (le modalità d'iscrizione sono riportate sul modulo di adesione allegato). L'attivazione del corso è subordinata al raggiungimento di n. 20 iscritti.

CREDITI FORMATIVI

La partecipazione al corso darà diritto all'acquisizione di n. 1 CFP (con riferimento all'art. 5 comma del regolamento per la formazione continua C.O.N.A.F.).

SEGRETERIA ORGANIZZATIVA

Dr.ssa Marinella Musizza

Varese (VA) - Via Cesare Battisti, 7

17 novembre 2016 (14,30 – 18.30) – 6 dicembre 2016
(14,30 – 18.30)