

LA COMUNICAZIONE STRATEGICA IN AZIENDA: autodifesa verbale, persuasione e gestione delle critiche

Dal 10 Aprile - dalle ore 14.00 alle ore 18.00

CORSO ON-LINE

Obiettivi:

Bauman diceva che ogni fallimento di relazione è prima di tutto un fallimento di comunicazione.

La comunicazione, infatti, permette di gestire in modo ottimale le relazioni con i colleghi ed evitare fraintendimenti che possono inficiare il livello di produttività, la serenità del clima è molte altre variabili fondamentali.

Saper comunicare significa però, prima di tutto, avere un ottimale dialogo interno con sé stessi, imparando a porre quelle domande efficaci per definire al meglio un obiettivo da raggiungere e anticipare potenziali problemi nella sua realizzazione.

Successivamente, la chiarezza di intenti con sé, permette di rendere più efficiente la collaborazione con i colleghi.

All'interno di questa relazione, possedere delle buone competenze di comunicazione strategica permette di esporre in maniera più persuasiva le proprie argomentazioni, gestire le obiezioni e le resistenze interne, minimizzando gli attriti. Tale processo si realizza attraverso l'acquisizione di modalità comunicativa tecnologicamente evoluta che verrà trasmessa all'interno del corso.

La Comunicazione Strategica

È la capacità di utilizzare le diverse forme di linguaggio, verbale, paraverbale e non verbale per persuadere, attraverso non solo l'obiettivo di far "capire razionalmente" all'alta persona ciò che si intende veicolare, ma soprattutto di far "sentire suggestivamente" ciò che si vuol indurre. Il concetto di comunicazione strategica, si lega inossidabilmente con il concetto di problem solving, poiché non esiste comunicazione strategica senza problem solving strategico, come non esiste problem solving strategico senza Comunicazione Strategica.

La tecnica del Dialogo Strategico

Il dialogo strategico rappresenta l'unione sinergica tra l'antica arte retorica, l'uso suggestivo del linguaggio ipnotico e la conoscenza degli assiomi della pragmatica della comunicazione umana.

La persuasione, si attua all'interno di una serie di progressivi passaggi che non fanno avvertire alla persona un contrasto con il suo punto di vista, ma il cambiamento viene percepito come il frutto di scoperte congiunte emerse durante il dialogo sapientemente strutturato. In questo modo si abbatte la resistenza al cambiamento che, in maniera più o meno marcata, tende sempre ad essere presente in ogni persona.

L'autodifesa verbale e la gestione del conflitto

Conoscere le strategie comunicative, permette inoltre di difendersi dagli attacchi verbali e risolvere incomprensioni, conflitti e altre forme problematiche di comunicazione/relazione.

Per questo, all'interno del corso, verranno evidenziate alcune tra le forme più frequenti di manipolazione comunicativa o di linguaggio provocativo, con lo scopo di fornire strategie per minimizzare l'impatto di certe modalità.

Destinatari: Personale aziendale

Contenuti:

- Analisi delle capacità personali e dei punti di forza;
- Far sentire piuttosto che spiegare
- Le diverse forme di comunicazione e la comunicazione strategica- performante
- L'ascolto attivo e l'interazione non verbale incentivante
- Affermare vs domandare

- La sintonizzazione con la logica dell'interlocutore
- Simmetria e complementarietà relazionale
- Domande strategiche a sé stessi
- Domande strategiche agli altri
- Domande discriminanti, orientanti, ad illusione di alternativa di risposta
- Convincere, manipolare, persuadere
- Il dialogo strategico
- Autodifesa verbale
- La gestione del conflitto: strategie comportamentali e comunicative

Docente: Dott. Efrem Sabatti

Sede: ONLINE - Piattaforma Confapi Brescia

Calendario:

10 aprile, dalle ore 14.00 alle ore 18.00

17 aprile, dalle ore 14.00 alle ore 18.00

24 aprile, dalle ore 14.00 alle ore 18.00

29 aprile, dalle ore 14.00 alle ore 18.00

Costo:

Tariffa Socio Confapi Brescia

€240,00 + IVA (22%)

Tariffa Non socio Confapi Brescia

€280,00 + IVA (22%)

*Corso valido anche ai fini dell'assolvimento dell'obbligo formativo delle 24 ore previsto da CCNL
METALMECCANICI*

*Per ricevere la modulistica necessaria a completare la procedura d'iscrizione compilare e inviare la
"SCHEDA DI MANIFESTAZIONE DI INTERESSE" entro il 01/03 p.v.*

SCHEDA DI MANIFESTAZIONE DI INTERESSE

da compilare e inviare via email a formazione@confapibrescia.it

AZIENDA _____

NOME E COGNOME _____

Tel. _____

Email _____