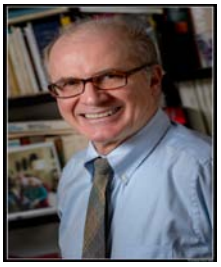
MARTEDI
15 NOVEMBRE 2016

Relatore



GUIDO PRATO PREVIDE
Presidente di Decathlon Consulting Human Qualities sviluppa interventi di formazione e coaching per supportare i leader nella gestione dei cambiamenti, rinforzare la motivazione, il gioco di squadra e lo sviluppo di nuovi comportamenti organizzativi.
Collabora con aziende con business diversi e dimensioni dIverse, nazionali e internazionale, private e pubbliche.

L'attivazione dei singoli corsi è vincolata al raggiungimento di almeno 6 adesioni

ANES DIGITAL Tecniche per costruire relazioni di fiducia e di collaborazione e per saper gestire il conflitto.

Le persone e i team nell'organizzazione sono sempre più sotto pressione per raggiungere risultati ambiziosi e innovativi. Nella soluzione dei problemi e nelle decisioni spesso prese rapidamente, sono frequenti momenti di confronto e di discussione che portano talora a conversazioni difficili. Questo non solo disturba la nostra agenda, ma anche il nostro umore e la nostra concentrazione. Il programma formativo è mirato a sviluppare capacità per mantenere le relazioni di fiducia e gestire produttivamente i conflitti.

PROGRAMMA

1° PARTE. Il Conflitto: buoni conflitti e cattivi conflitti.

• **Alcuni esempi di situazioni difficili:**
I costi del conflitto per l'individuo il team e l'organizzazione. Il conflitto come investimento. Costruire una cultura del confronto e della gestione del conflitto in azienda. Combattere, fuggire o mediare? Definizione del conflitto e delle sue componenti

• **Gli stili per affrontare il conflitto:**
I 5 stili classici nella gestione del conflitto. Vantaggi e svantaggi a seconda delle situazioni dei 5 stili.
Esercizio applicativo e discussione d'aula. Lezioni apprese e contestualizzazione nel proprio ruolo.

2° PARTE. Comprendere la dinamica del conflitto per rendere positive le situazioni difficili.

• **Comportamenti costruttivi:**
Quali sono e in che modo influenzano la dinamica del conflitto e l'esito finale del conflitto.

• **Comportamenti distruttivi e escalation nel conflitto:**
Perchè producono esiti negativi e provocano l'escalation. Perché le relazioni di fiducia si costruiscono e si rompono.

• **I "Nervi scoperti".** Le situazioni che scatenano le nostre reazioni negative. Loro descrizione. Conoscersi meglio per comprendere i propri "nervi scoperti" e leggere in modo più consapevole le situazioni difficili.

3° PARTE. Costruire la fiducia e gestire il conflitto.

• **Come gestire le proprie reazioni negative** e **analizzare il conflitto e le sue componenti:**
La centralità dell'autocontrllo e della ricerca interna dell'equilibrio. Riflettere per inquadrare bene la situazione nelle sue componenti: i fatti, le percezioni, le emozioni, i desideri, le azioni.

• **La centralità dell'ascolto attivo:**
Comprendere il punto di vista dell'interlocutore è la cosa più importante nella gestione delle relazioni difficili e conflittuali. Strumenti per lascolto attivo.

• **Saper affermare il proprio punto di vista:**
L'importanza dell'esprimere idee e punti di vista in modo fermo e nel rispetto di quello altrui. Cenni a tecniche assertive: disco rotto, leespressioni da utilizzare e quelle da evitare per essere efficai nela comunicazione affermativa.

• **Tecniche per gestire la persona ansiosa, la persona aggressiva e quella poco comunicativa**:
Piccoli accorgimenti e tecniche per sopravvivere e farsi ripsettare anche dlle persone più difficili.

• **Come costruire e mantenere la fiducia anche parlando di questioni difficili**:
I tre livelli della conversazione; come gestire il confronto, la lamentela, il disaccordo. Regole d'oro per la gestione del conflitto.

Destinatari
L'iniziativa è indirizzata a professionisti che nell'ambito del proprio ruolo vogliono utilizzare la gestione del conflitto come strumento per migliorare le relazioni di fiducia e di collaborazione.
Durata e Sede
1 giornata (9.30-13.00 – 14.00-18.00). ANES, Via Crocefisso 5, Milano

Prezzo Soci ANES
250€ + IVA; **210€** + IVA per iscrizioni anticipate e iscrizioni multiple

Prezzo non Soci
400€ + IVA; **340€** + IVA per iscrizioni anticipate e iscrizioni multiple

Termine iscrizioni anticipate: 4 ottobre 2016; **Chiusura iscrizioni:** 7 ottobre 2016