

LA NEGOZIAZIONE BASATA SUGLI
INTERESSI/BISOGNI RECIPROCI

CRE-ATTIVITÀ: L'INTELLIGENZA
CREATIVA IN AZIONE, PER
L'INNOVAZIONE E IL PROBLEM SOLVING

COMMUNICATION SKILLS:
STRUMENTI E TECNICHE PER
STRUTTURARE UN INTERVENTO IN
PUBBLICO EFFICACE E SU MISURA

LEADERSHIP UMANISTICA:
CHI HA VALORE CREA VALORE

PERCORSO IDI REGGIO EMILIA

Arik Strulovitz

Supervisore & Direttore Scientifico MNR (Mediazione, Negoziazione e Risoluzione del Conflitto), esperto internazionale in negoziazione, conflitto e Crisis Management - Metodo Tsur

LA NEGOZIAZIONE BASATA SUGLI INTERESSI/BISOGNI RECIPROCI

Obiettivi

Lo stato di incertezza presente in molte trattative può trasformarsi in una vera e propria crisi, e determinare danni irreversibili alle relazioni da cui deriva, di conseguenza, la “paralisi” nell’assumere decisioni e intraprendere le azioni opportune. In simili circostanze, come esseri umani e come manager, si tende a sbagliare, poiché si presume di avere tutte le informazioni necessarie per prendere la giusta decisione.

Di prassi i professionisti e i manager, in situazioni di stress hanno invece bisogno di adottare una metodologia specifica per acquisire, verificare e utilizzare le informazioni e i dati a loro disposizione “qui e adesso”; devono essere in grado di argomentare le conclusioni cui pervengono e le proprie determinazioni.

Inoltre serve che il loro pensiero sia creativo nel definire il quadro delle informazioni in merito a clienti, colleghi, impiegati e fornitori, e nello scegliere modalità di intervento che considerino le conseguenze nel breve e lungo termine (“il giorno dopo”).

Il corso utilizza le metodologie e gli strumenti più aggiornati sviluppati negli ultimi anni per gestire in modo proficuo situazioni di stress, guidando i manager ad assumere decisioni anche in un contesto caotico, complesso e sotto una continua pressione.

Contenuti principali

- I sette elementi fondamentali della Negoziazione basata sugli interessi reciproci
- Definizione del conflitto, le sue origini e le sue implicazioni per i singoli, per il gruppo e per l'azienda
- Tecnica, strumenti e metodologia della risoluzione delle controversie
- La gamma degli strumenti per la gestione dei conflitti: distinguere tra il valore economico e le reali esigenze
- Fallimenti, ostacoli e crisi nei negoziati: identificazione, analisi e risoluzione

- Identificazione, prevenzione e gestione delle crisi: la gestione delle trattative potenzialmente in crisi
- I conflitti interpersonali: la dimensione emozionale e il loro significato
- Valutazione dell'apprendimento

Approfondimenti ad hoc, definiti in sede di workshop in base alle richieste dei partecipanti

Destinatari: Manager, Imprenditori e Professionisti che gestiscono quotidianamente risorse e relazioni negoziali per raggiungere accordi con interlocutori diversi, all'interno e all'esterno del proprio ambito professionale.

Durata: 1 giornata, 21 aprile 2016 (dalle 9.30 alle 17.30)

Armando Ravasi

Consulente e formatore aziendale per realtà multinazionali, esperto in formazione comportamentale, titolare di Aware & Positive (Milano)

CRE-ATTIVITÀ: l'intelligenza creativa in azione, per l'innovazione e il problem solving

Obiettivi

Aumentare la consapevolezza che la creatività si può sviluppare, e la si può usare per renderci la vita migliore.

Acquisire strumenti per imparare ad imparare, facendo leva sulla creatività.

Vivere qualche sano momento di “disorientamento creativo”.

Avere l'occasione di mettersi utilmente in gioco, di divertirsi apprendendo.

Contenuti principali

Una giornata “form-attiva” caratterizzata da un approccio intellettualmente sfidante e esperienzialmente coinvolgente, orientata allo sviluppo personale toccando questi temi:

- creatività ed abitudini, creatività e cambiamenti;
- creatività nell'apprendimento, sapersi mettere in gioco;
- logica ed intuito, razionalità ed emozione;
- gestione creativa del proprio tempo, contro ansia e stress;
- creatività nel gestire fraintendimenti ed obiezioni nella relazione interpersonale;
- negoziare nei conflitti, con creatività;
- pensiero divergente e convergente per un problem solving metodico;
- importanza di regole e fiducia per una collaborazione creativamente efficace;
- del sapere, illusioni percettive, illusioni cognitive;
- pensiero positivo e auto-motivazione;

Condivideremo strumenti utili per orientare la nostra creatività alla gestione della vita quotidiana e del lavoro, per meglio raggiungere i nostri obiettivi. Ciò che tratteremo riguarda lo sviluppo personale, ma non è un corso del tipo “Come avere successo e diventare felici in sette mosse”. Certamente divideremo suggerimenti pratici, anche subito applicabili, ma che richiedono un po' di impegno.

Destinatari: Dirigenti, manager e ogni altra figura che necessiti di un metodo efficace di analisi e risoluzione dei problemi, sviluppando la propria creatività.

.

Durata: 1 giornata, 3 maggio 2016 (dalle 9.30 alle 17.30)

Alberto Solieri

esperto di comunicazione, giornalista e consulente in progetti di comunicazione per imprese e Ministeri

COMMUNICATION SKILLS: strumenti e tecniche per strutturare un intervento in pubblico efficace e su misura

Obiettivi

L'incontro si pone l'obiettivo di offrire ai singoli e alle organizzazioni modelli comunicativi e competenze per migliorare la propria immagine, attraverso un percorso che crea stile e metodo innovativo nella comunicazione pubblica ed interpersonale.

L'incontro, fortemente interattivo e basato su esercitazioni, simulazioni e giochi di ruolo è finalizzato a far apprendere le metodologie e le tecniche per migliorare le proprie abilità relazionali, sviluppando la capacità di catturare e mantenere l'attenzione e di gestire situazioni di stress, panico, ansia e tensione durante le presentazioni.

Contenuti principali

La composizione del discorso

- Gli schemi del public speaking
- Le barriere della comunicazione
- Le fasi del discorso
- Esercizi

Dietro le quinte: la fase di preparazione

- I 6 errori gravi nella fase della preparazione
- Cosa fare: come garantirsi il 50% del successo prima di pronunciare la prima parola
- Esercizi

La gestione delle stress

- Stress tonico, distonico ed i paradossi dello stress
- Tecniche per controllare la tensione
- Le 10 cose che si possono fare nei 15 minuti prima dell'intervento
- Esercitazioni

Il decollo: come cominciare

- Gli errori in apertura più frequenti
- Le frasi killer da evitare
- Le 12 tecniche per una apertura efficace
- Visioni ed analisi di video in italiano ed inglese con diverse tipologie di apertura di un discorso
- Esercitazioni e simulazioni

La gestione del discorso

- Gli errori più comuni commessi durante un discorso in pubblico
- La comunicazione non verbale e paraverbale: “i do’s” e “i don’t” della prossemica, postura, gesticolazione, sguardo e voce
- L’attenzione dell’uditorio e le tecniche per tenere vivo il rapporto con il pubblico
- Esercitazioni

La chiusura dell'intervento

- Come concludere un intervento
- Domande e risposte: la gestione del dibattito e dei conflitti possibili.
- Gli errori da evitare
- La raccolta dei feedback
- Esercitazioni

Destinatari: Dirigenti, Manager e altre figure che abbiano l'esigenza professionale o personale di comunicare efficacemente e con successo di fronte ad un pubblico più o meno vasto, acquisendo consapevolezza delle proprie capacità comunicative e impegnandosi per raggiungere più elevati livelli di performance con i propri interlocutori.

Durata: 1 giornata, 27 maggio 2016 (dalle 9.30 alle 17.30)

Eleonora Ceschin

Dirigente d'azienda e consulente in relazioni umane, mediatore umanistico aziendale e formatore in Mediazione

Filippo Vanoncini

Counsellor e formatore Gordon, mediatore penale e formatore in Mediazione e gestione dei conflitti in ambito aziendale.

LEADERSHIP UMANISTICA: chi ha valore crea valore

Obiettivi

Recuperare e valorizzazione le risorse insite nelle persone soggetto-oggetto di conflitto.

Ricostruire le relazioni interne aziendali, interrotte a causa dei conflitti.

Lavorare sui propri conflitti, mettersi in gioco e recuperare la dimensione profonda legata ai valori che ci permettono di riconoscere l'avversario e di farsi riconoscere da esso.

Imparare ad esercitare l'arte dello scontro e dell'incontro sia come confligente che come mediatore.

Contenuti principali

Leadership emotiva

- L'importanza della competenza emotiva

Leadership nei momenti di complessità, incertezza, stress, crisi

- Leadership e stress: stress del leader e del team
- Comportamento del leader in situazione di crisi

Leader come modello etico della propria organizzazione

- Evoluzione della leadership per i tempi futuri: verso il leader etico
- Deontologia del leader all'interno della propria organizzazione

Sviluppo continuo della propria leadership

- Guidare attraverso l'esempio
- Migliorare la propria immagine e quella del proprio team

Le tecniche dell'ascolto attivo non direzionali

- Sviluppare un piano d'azione personale
- Formulare un programma per migliorare se stessi e il proprio team
- Azioni di supporto e di coaching per ottimizzare i risultati

Destinatari: Dirigenti e altre figure che desiderino sviluppare una leadership focalizzata sul valore delle persone, in grado di rafforzare i rapporti di fiducia nel team ed instaurando un sistema relazionale positivo senza che ciò metta in discussione l'autorità del leader stesso.

Durata: 1 giornata, 9 giugno 2016 (dalle 9.30 alle 17.30)

Come partecipare

La partecipazione al percorso formativo è gratuita per gli associati alla Fondazione IDI:

Dirigenti in servizio, in regola con il versamento della quota associativa annuale (Euro 300 per ogni Dirigente - all. art. 9, lettera b - parte prima - del CCNL Confapi e Federmanager i Dirigenti e per i Quadri Superiori delle PMI del 31/01/2014);

Quadri Superiori in servizio, in regola con il versamento della quota associativa annuale (Euro 200 per ogni Quadro Superiore - art. 7, lettera b - parte seconda - del CCNL Confapi e Federmanager per i Dirigenti e per i Quadri Superiori delle PMI del 31/01/2014);

Quadri delle aziende associate: in via promozionale l'attività di formazione della Fondazione IDI è estesa ai Quadri delle Aziende associate e la quota associativa annuale è fissata in **Euro 150** per ogni Quadro in servizio.

Imprenditori del sistema Confapi: l'attività di formazione della Fondazione IDI è estesa a tutti gli Imprenditori che aderiscono al sistema Confapi e la quota associativa annuale è fissata in **Euro 150** per ogni singolo soggetto.

Socio sostenitore: tutti coloro che, pur non iscritti alla Fondazione IDI, svolgono funzioni equiparabili ai Dirigenti o ai Quadri, possono aderire al nostro Istituto versando un contributo associativo annuale di **Euro 300**.

La quota individuale di adesione, per i Dirigenti e i Quadri non associati alla Fondazione IDI, è di **Euro 100+IVA**, per ogni singola giornata di corso.

In tutti i casi, è preferibile l'iscrizione a tutte e 4 le giornate.

Per info e iscrizioni

francesca.leonori@federmanageracademy.it

Tel. 06/44070231

Per aderire a Fondazione IDI:

www.fondazioneidi.it

Sede dei corsi

I corsi si svolgono presso:

Federmanager Reggio Emilia

Via Paolo Borsellino, 2

42124 Reggio Emilia

Tel. 0522 280385; fax 06/4403421

e-mail: info@federmanageracademy.it

segreteria@federmanager.re.it

