

# ALLENIAMO LE SOFT SKILLS

per rendere più efficace l'attività quotidiana dei professionisti

relatore ing. **Leonardo TUROLLA**

sala conferenza  
**OAPPC GO**  
via Roma 20 - Gorizia  
Il piano

## GIOVEDÌ 12.09

- ORE 14.45 | registrazione dei partecipanti / saluti istituzionali
- ORE 15.00 | la comunicazione relazionale
- ORE 18.00 | dibattito e conclusioni

## GIOVEDÌ 19.09

- ORE 14.45 | registrazione dei partecipanti / saluti istituzionali
- ORE 15.00 | la gestione degli incontri e delle relazioni
- ORE 18.00 | dibattito e conclusioni

## GIOVEDÌ 26.09

- ORE 14.45 | registrazione dei partecipanti / saluti istituzionali
- ORE 15.00 | la negoziazione e le principali strategie negoziali
- ORE 18.00 | dibattito e conclusioni

Il corso è finalizzato a **rendere i professionisti sempre più consapevoli e capaci di utilizzare al meglio queste competenze trasversali**, al fine di acquisire maggiore sicurezza, autorevolezza ed efficacia nella gestione delle loro attività e nel modo di relazionarsi con gli altri (collaboratori, ma anche clienti, fornitori), in ogni aspetto della vita quotidiana, professionale ma anche personale e siano quindi in grado di affrontare sempre meglio la crescente competitività e complessità del mercato in cui operano.

### Metodologia |

Il laboratorio, formativo ed esperienziale, si basa su attività in aula che favoriscono una partecipazione altamente interattiva. Il metodo prevalente si basa sulla metodologia maieutica e sulla disciplina Kaizen (Kai-Zen = miglioramento continuo) e prevede anche l'utilizzo di strumenti audiovisivi che stimolano ulteriormente la discussione sulle competenze trasversali presentate.

I partecipanti saranno coinvolti in vari momenti di riflessione e brainstorming, analisi e discussione collettiva in aula e sperimentazione pratica nella propria realtà. Si effettueranno inoltre alcuni test ed esercitazioni per favorire l'analisi e la discussione sui vari argomenti e situazioni reali che i partecipanti saranno invitati ad esporre.

### Obiettivi generali |

- aumentare il livello di "self-consciousness" delle proprie abilità e risorse;
- migliorare l'efficacia della propria comunicazione per lo sviluppo delle relazioni interpersonali;
- rendere più efficienti il proprio "saper fare" e "saper essere";
- saper analizzare al meglio le diverse "posizioni negoziali" al fine di definire, elaborare e implementare la strategia più efficace possibile per raggiungere gli obiettivi prefissati.

### Principali argomenti |

- il processo di comunicazione e i tre livelli del comunicare;
- linguaggi e stili di comunicazione;
- incontri e relazioni: le varie fasi e strategie;
- un occhio al fattore tempo e un occhio al risultato;
- gestione delle riunioni: modelli 1-2-1 e 1-2-M;
- sviluppare le proprie capacità negoziali per influire positivamente;
- le varie strategie negoziali: negoziazione conflittuale vs negoziazione win-win;
- saper sviluppare un ambiente favorevole per il dialogo negoziale e la crescita di sinergie.

codice corso | **ARGO139**

**9 CFP / corso frontale di 3 lezioni da 3 ore ciascuna**

**iscrizione obbligatoria su [portaleservizi.cnappc](http://portaleservizi.cnappc)**

**info: [formazione@gorizia.awn.it](mailto:formazione@gorizia.awn.it)**