

LA COMUNICAZIONE IN AZIENDA: CLIENTI INTERNI ED ESTERNI

OBIETTIVI

Individuare i comportamenti idonei a creare valore per le organizzazioni, prevenendo i conflitti e potenziando la capacità di fare squadra. Condividere metodi e tecniche di comunicazione empatica per sviluppare la catena interna di fornitura e aumentare la soddisfazione del cliente esterno.

DESTINATARI

Tutti i ruoli aziendali.

CONTENUTI

- Che cosa significa costruire ed innovare valore: come gli scenari di mercato influenzano la vita dell'azienda. Perché è necessario rendere fluide le relazioni interne
- Il contenuto di ruolo: chi siamo nel mondo (del lavoro) in cui viviamo. La catena interna della fornitura: fare squadra per creare valore per i clienti. Gli obiettivi, i valori e le regole: i pilastri del senso di appartenenza
- Le competenze distintive: comunicazione, responsabilità, flessibilità, adattabilità, collaborazione, proattività
- Tecniche e metodologie di comunicazione empatica per gestire in modo efficace le relazioni interne ed esterne
- L'individuo e il gruppo: come i nostri comportamenti cambiano nell'interazione con gli altri, come condurre le nostre emozioni distruttive e sconfiggere gli alibi nocivi

DOCENTE

Cristina Braidì – Titolare di BRAIDI CONSULTING, network di consulenti aziendali per l'organizzazione, lo sviluppo, la formazione e la selezione delle Risorse Umane. Si occupa da venticinque anni di formazione e consulenza di direzione.

DURATA

7 ore

MODALITÀ DI EROGAZIONE

Webinar

DATE

23 e 30 settembre

QUOTA DI PARTECIPAZIONE

250,00 € + IVA az. associate
300,00 € + IVA az. non associate

ISCRIZIONE

Vedi le modalità alle pagine 4 e 5