

COMUNICARE LA RELAZIONE TRA EMOZIONI, ASPETTATIVE, PAROLE, RISULTATI



Noi comunichiamo sempre, comunichiamo ciò che l'altro comprende, siamo al 100% responsabili del risultato che otteniamo; basta poco per influire positivamente o negativamente fin dal primo contatto. Quanto ci si può allenare a influire sugli altri?

Obiettivi

Il percorso in oggetto vuole aiutare le persone ad acquisire maggior consapevolezza, sicurezza, efficacia nella comunicazione facendo valere le proprie ragioni nel rispetto delle ragioni dell'altro.

Contenuti

- Il rapporto con sé stessi: l'auto motivazione prima di affrontare una sfida impegnativa per essere ispiratori di valori ed emozioni positive.
- Saper comunicare in modo chiaro, coinvolgente, sintetico ed incisivo sapendo essere attenti alla efficienza del contenuto, ma anche alla relazione. In particolare aumentare la consapevolezza delle emozioni trasmesse.
- Aumentare la consapevolezza emotiva: saper riconoscere le proprie emozioni descrivendole in modo da rendere l'interlocutore consapevole di quanto accade.
- Aumentare il livello di comprensione degli altri, percependone i sentimenti e i punti di vista con interesse attivo.
- La comunicazione non verbale: essere consapevoli dei messaggi che talora inconsciamente inviamo e saper osservare quelli che gli altri ci inviano.
- Saper essere assertivi nel comunicare le proprie esigenze, proposte e nell'esprimere il proprio disappunto a fronte di comportamenti non graditi o inaccettabili.
- Dare valore all'ascolto empatico concentrandosi sulla comprensione dell'altro e imparare a "leggere" anche ciò che l'interlocutore non dice (approvazione, resistenze, dubbi, emozioni).
- Valorizzare l'interlocutore rispettando la sua diversità e utilizzando le differenze come opportunità: vivere le differenze di opinioni come una ricchezza e non come attacchi personali.

Benefici attesi

Ciascun partecipante avrà la possibilità di riflettere e agire per gestire al meglio la relazione esi-

stente fra le emozioni che proviamo e i comportamenti nella relazione con l'altro.

Il percorso promuoverà un approccio propositivo, volto a dare e ricevere riconoscimenti, manifestare soddisfazione, avere il coraggio di affrontare argomenti spiacevoli, esprimere apertamente i propri desideri, raccogliere informazioni prima di esprimere giudizi evitando le generalizzazioni e ascoltare empaticamente.

Destinatari

Direttori Generali, Manager, Responsabili di funzione.

Docenza

Training Meta coltiva da oltre trent'anni quelle che oggi, a rivoluzione 4.0 in corso, sono considerate "risorse distintive": rendere le aziende un "posto attraente", aiutare i leader a produrre risultati, benessere e collaborazione, i venditori a garantire clienti soddisfatti, spingere le persone a diventare migliori di quanto pensano di essere. **Antonio Torlai**: dopo una ricca ed intensa esperienza come venditore e manager per importanti realtà del mondo dei servizi e della formazione, da circa vent'anni si occupa, con Training Meta Srl, dello sviluppo delle *soft skills* dei manager e delle figure commerciali di molte delle maggiori imprese operanti in Italia sul fronte industriale, servizi, commercio e in ambito sportivo.

Calendario

2 giornate

27 ottobre e **27 novembre 2020** ore 9.00 - 18.00

Quota di iscrizione

900 € + iva aziende associate

1000 € + iva aziende non associate

Sede

Assoform Romagna (sede di **Cesena**)

Via Ravennate 959 - 47521 Cesena