

CALDARINI & associati

Corso di Formazione - AREA COMUNICAZIONE E MANAGEMENT

Destinatari: Segretari e Direttori; Dirigenti, Funzionari, Responsabili di Ente locale e loro collaboratori, Regioni, ASP e PA tutte

TECNICHE DI GESTIONE DEL CONFLITTO E NEGOZIAZIONE NELLE PUBBLICHE AMMINISTRAZIONI

Docente

Dr.ssa Cristina Ferrera

Funzionario di Ente Locale, Esperta di tecniche di Management e Comunicazione,
qualificata in counseling

Date e sedi di svolgimento

Giovedì 13 ottobre 2016 - BOLOGNA
Hotel NH Bologna De La Gare - Piazza XX Settembre, 2

Lunedì 24 ottobre 2016 - MILANO
Hotel Andreola - Via Scarlatti, 24

Martedì 8 novembre 2016 - FIRENZE
Hotel Londra - Via Jacopo da Diacceto, 16/20

Orario del corso

9,15 – 13,00 / 14,15 – 16,30

Registrazione dei partecipanti dalle ore 8,45.

Presentazione ed obiettivi

Nella nostra società le occasioni di conflitto si moltiplicano e le condizioni di stress e di tensioni diverrebbero per noi insostenibili se non riuscissimo a gestire i conflitti e a trasformarli in accordi. La competenza negoziale è uno strumento indispensabile all'interno e all'esterno dell'ambiente professionale.

Di fronte alle rapide evoluzioni della società, le Pubbliche Amministrazioni devono essere in grado di trasformarsi in "organizzazioni che negoziano".

Il corso si propone i seguenti risultati di apprendimento:

- Riconoscere i vari tipi di conflitto (emozionale, di interesse, di valori e credenze, cognitivo, di scopi) e quali opinioni, aspettative bisogni genera nei contendenti;
- Riconoscere il comportamento personale all'interno dei conflitti e far apprendere le modalità di fronteggiamento;
- Gestire il conflitto;
- Incrementare le capacità di negoziazione;
- Ottimizzare le competenze comunicative e l'assertività come strumento principale della comunicazione;
- Comportamenti da adottare quando il conflitto non è risolvibile.

Programma

- Dinamiche di gruppo;
- Definizione di conflitto;
- Gli stili fondamentali di negoziazione e di gestione del conflitto;
- Elementi di base della comunicazione: l'assertività e l'ascolto attivo;
- Tecniche per la gestione del conflitto;
- Meta comunicazione, mediazione, disarmo, distruzione
- Pianificazione e gestione dei processi negoziali: essere (con)vincenti

Quote di partecipazione

Il corso è a numero chiuso, le iscrizioni saranno accettate in ordine di arrivo

- € 275 a partecipante
- € 245 a partecipante, con l'iscrizione di 2 persone da parte dello stesso Ente
- € 225 a partecipante, con l'iscrizione di almeno 3 persone da parte dello stesso Ente
- € 180 a partecipante, per le iscrizioni da parte delle Amministrazioni Comunali al di sotto dei 5.000 abitanti
- con l'utilizzo di un ABBONAMENTO CORSI

La quota di partecipazione comprende ingresso in aula, materiale didattico in formato elettronico e materiale di supporto, coffee break e light lunch.

Gli importi si intendono + iva 22 %; se la fattura è intestata ad Ente pubblico, la quota è esente iva ai sensi dell'art. 10, DPR 633/72 e successive modificazioni.

I corsi a catalogo non sono configurabili come appalti di servizi. Pertanto per il loro acquisto non è necessario transitare dalle centrali di Committenza (nazionali o regionali), né è prevista la richiesta del CIG. Si veda anche paragrafo 3.9 della Determinazione dell'AVCP n. 4 del 7 luglio 2011.

PER ULTERIORI INFORMAZIONI, CONTATTARE LA SEGRETERIA ORGANIZZATIVA

tel 0522.337678 fax 0522.393728 e-mail segreteria@caldarinieassociati.it sito www.caldarinieassociati.it