



SCHEMA CORSO-PROGETTO

INTELLIGENZA EMOTIVA E GESTIONE DEL CONFLITTO



L'intelligenza emotiva è diventata un fattore fondamentale per il successo delle aziende: offre riconosciuti vantaggi sia per la gestione interna delle relazioni che per il contatto con clienti ad ogni livello.

- Sviluppa l'EMPATIA migliorando le relazioni professionali tra colleghi e con i clienti
- Aiuta a gestire lo STRESS in modo efficace, fornendo strumenti per affrontare situazioni complesse e ridurre il rischio di burnout.
- Favorisce la COMUNICAZIONE EFFICACE evitando conflitti e favorendo un clima di lavoro positivo.
- Promuove il BENESSERE COMPLESSIVO dei dipendenti, favorendo il loro coinvolgimento attivo che si traduce in maggiore attaccamento nei confronti del loro lavoro e dell'organizzazione, in una maggiore produttività.

"Autoconsapevolezza, Autoregolamentazione, Motivazione, Empatia e Abilità sociali sono le 5 componenti dell'Intelligenza emotiva".

Daniel Goleman

OBIETTIVI DEL CORSO

- 1.Sviluppare consapevolezza emotiva
- 2.Migliorare l'empatia e la comunicazione
- 3.Potenziare la gestione del conflitto
- 4.Favorire un ambiente di lavoro positivo

PROGRAMMA

- 1.*Concetti di base*
- 2.*Esercizi di consapevolezza emotiva.*
- 3.*Gestione delle emozioni stressanti.*
- 4.*Autocontrollo emotivo e resilienza.*
- 5.*Comunicazione emotiva efficace.*
- 6.*Ascolto attivo e dell'empatia.*
- 7.*Tecniche di comunicazione empatica.*
- 8.*Riconoscere ed affrontare i conflitti.*
- 9.*Negoziare e risoluzione dei conflitti.*
- 10.*Gestione del conflitto nel contesto lavorativo.*
- 11.*Il Feedback fenomenologico*
- 12.*Conclusioni e valutazione finale*

METODOLOGIA

- 1.*Formazione frontale*
- 2.*Role-play*
- 3.*Esercitazioni pratiche*
- 4.*Debate*
- 5.*Condivisioni e feedback*
- 6.*Registrazioni video*
- 7.*Attività di improvvisazione*
- 8.*Team working*
- 9.*Presentazioni multimediali*
- 10.*Esercizi di teatroterapia*

"La differenza essenziale tra emozioni e ragione è che l'emozione conduce all'azione mentre la ragione porta a conclusioni".

Donald Calne

DURATA

- Lo svolgimento del corso prevede un monte ore minimo di 12/16 somministrabili in
 - In 4 sessioni di 3/4 ore, a scadenza settimanale
 - In un corso intensivo di due giorni successivi
 - Per soluzioni diverse contattare i relatori.

INVESTIMENTO ECONOMICO

- L'investimento economico è di € 1970 fino a 5 persone - 2470 fino a 10 persone - 2970 da 11 a 20 persone.
- In alternativa € 180 a ora per un numero massimo di 20 partecipanti
- Per soluzioni diverse contattare i relatori.

GARANZIE E MATERIALI

- I partecipanti riceveranno un Kit personalizzato per gli appunti
- Sintesi delle slide presentate al corso in PDF
- Videoregistrazioni delle esercitazioni personali (se effettuate)
- Formula top efficacia: 70% pratica - 30 % teoria
- Co-docenza continua (twin trainer) oltre le 10 persone
- Soddisfatti o rimborsati (alla fine del primo incontro, se richiesto)

CONTATTI



TRAINERS: Dr. Claudio Barbato - Dr. José Sergio Santoro
email: info@squadravincente.com
Sito: www.squadravincente.com



335 7851 013 - Claudio Barbato - 347 0813 478 - José Sergio Santoro

"Chi non capisce uno sguardo, non capirà nemmeno una lunga spiegazione".

Proverbio arabo.