

La comunicazione efficace con il modello del process communication®

Il modello del Process Communication®, metodologia di diagnosi e sviluppo delle capacità di gestire relazioni e comunicazioni efficaci, si è dimostrata un approccio utile che mette a disposizione strumenti concreti e rafforza la capacità di motivare gestendo relazioni positive e comunicazioni efficaci. Il Process Communication® è un metodo affidabile e validato. Dopo circa 30 anni di studi, analisi e sperimentazioni sul campo, può oggi contare sui risultati ottenuti dalla sua applicazione di successo su circa 650.000 persone operanti in tutto il mondo all'interno di aziende ed organizzazioni di settori e realtà più diverse. Dopo il corso i docenti garantiranno supporto a distanza ai partecipanti nella fase di avvio dell'utilizzo del modello.

Agenda (2 giorni)

Esempi di comunicazione in azienda.
Stili e codici di comunicazione.
Il ruolo della percezione e degli stereotipi.
L'Ascolto.
Comunicazione: contenuto e modalità.
La Relazione come fondamento per la comunicazione efficace.
Il Process Communication®.
Il posizionamento relazionale.
Zone di percezione.
Le 6 tipologie relazionali.
Caratteristiche delle tipologie.
Il mio profilo relazionale.
Consegna del profilo relazionale ad ogni partecipante.
Bisogni psicologici.
Lo stress cause e comportamenti inefficaci.
Canali di comunicazione.
Lo stile gestionale.
Strategie di interazione per una comunicazione efficace.
Casi e modalità di applicazione del modello.
il mio piano di miglioramento individuale.

Obiettivi

Stimolare una riflessione strutturata sulla gestione delle relazioni e della comunicazione.
Sviluppare la consapevolezza dei propri comportamenti in relazione al proprio ruolo professionale e personale.
Migliorare la capacità di gestire gli stimoli potenzialmente stressanti evitando comportamenti disfunzionali che possano alterare la relazione e rendere inefficace la comunicazione.
Supportare la capacità di gestire relazioni positive e comunicazioni efficaci con ogni interlocutore ed in tutte le situazioni professionali e personali.

Destinatari e Prerequisiti

A chi è rivolto

Manager e professional che vogliano, attraverso uno strumento tarato e standardizzato, conoscere il proprio stile comunicativo e i suoi impatti sulle relazioni.

Prerequisiti

La frequenza al corso prevede per ogni partecipante la somministrazione del questionario diagnostico del profilo relazionale e l'elaborazione del risultato.

Iscrizione

Quota di Iscrizione: 1.190,00 € (+ IVA)

La quota comprende la didattica, la documentazione, il pranzo e i coffee break. Al termine del corso sarà rilasciato l'attestato di partecipazione.

Partecipazioni Multiple

Per le partecipazioni multiple che provengono da una stessa Azienda, è adottata la seguente politica di sconto:

10% sulla seconda

40% sulla terza

80% dalla quarta in poi.

Informazioni

Segreteria Corsi - Reiss Romoli s.r.l. - tel 0862 452401 - fax 0862 028308
corsi@ssgrr.com

Date e Sedi

Date da Definire

Formazione in House

Il corso può essere svolto presso la sede del Cliente e personalizzato nei contenuti.

Segreteria Corsi - Reiss Romoli s.r.l. - tel +39 0862 452401 - fax +39 0862 028308
email: corsi@ssgrr.com

Reiss Romoli 2024