

FORMAZIONE CONTINUA INDIVIDUALE

TECNICHE DI NEGOZIAZIONE E GESTIONE DEL CONFLITTO

Affrontare in modo costruttivo e integrativo il conflitto

Il percorso formativo è rivolto a tutti coloro che professionalmente abbiano a che fare con situazioni relazionali potenzialmente fonte di conflitto e desiderino migliorare le proprie capacità di negoziazione e mediazione. La finalità è quella di imparare strategie e tecniche per affrontare in modo costruttivo e integrativo il conflitto, trasformandolo in un'occasione di crescita personale e professionale. L'accesso al corso richiede come livello minimo il titolo di studio di scuola secondaria di II grado o titolo equipollente.

RICONOSCIMENTO

Al termine del corso, a seguito di una prova finale, verrà rilasciato un certificato di validazione delle competenze a chi avrà frequentato almeno i due terzi del monte ore.

OBIETTIVI FORMATIVI

Il percorso formativo si propone di formare professionisti si propone di formare professionisti capaci di gestire i conflitti all'interno dei loro gruppi di lavoro, con colleghi e collaboratori, nell'ottica della negoziazione e della ricerca di soluzioni condivise, incrementando la propria consapevolezza sociale nonché le abilità sociali.

CONTENUTI

Il conflitto: definizione, cause, implicazioni personali e professionali. La comunicazione nel conflitto. Problem solving relazionale. La gestione del conflitto nel colloquio con colleghi, collaboratori, clienti. Il ruolo delle emozioni. Intelligenza emotiva, empatia e gestione del conflitto. Logiche competitive e logiche negoziali. Ascoltare in modo attivo la controparte. Strategie tattiche win-win: collaborazione e condivisione. Strategie di gestione del conflitto: dalla rinuncia all'integrazione. Tecniche di negoziazione, di mediazione e di integrazione.

METODOLOGIA FORMATIVA

Il metodo di lavoro si basa sulla logica della didattica attiva, che favorisce l'apprendimento dall'esperienza e il coinvolgimento diretto dei partecipanti. I contributi teorici sono finalizzati a fornire indicazioni di tipo concettuale e a sintetizzare quanto appreso in forma esperienziale. Nella formazione si alterneranno, a seconda dei casi, giochi didattici, esercitazioni,

Durata: 32 ore

Avvio previsto del corso: febbraio 2020

Calendario:

il lunedì dalle 17.00 alle 21.00.

Il corso verrà attivato al raggiungimento del numero minimo di partecipanti.

Sede del corso:

IUSTO - P.zza Conti di Rebaudengo 22. Torino.

info@ius.to

Pre-iscrizioni on line:

<https://www.ius.to/>

CMTO partecipa alla spesa con l'assegnazione di un voucher:

- pari al 70% del costo per i lavoratori occupati; la quota a carico del partecipante per il corso "Tecniche di negoziazione e gestione del conflitto" è di € **105,60**

- **GRATIS per i lavoratori con Indicatore di Situazione Economica Equivalente (I.S.E.E.) inferiore o pari a 10.000 euro**

- che copre il costo dal 50 al 70% a seconda della dimensione dell'impresa o del soggetto assimilabile richiedente per le organizzazioni che vogliono iscrivere i propri dipendenti, compresi i datori di lavoro assimilabili (associazioni, fondazioni, liberi professionisti iscritti negli appositi albi).

Coloro che non hanno diritto all'assegnazione del voucher, possono partecipare al corso a fronte del pagamento dell'intera quota di partecipazione, pari a € 352,00.

Ente accreditato presso la Regione Piemonte per Servizi Formativi (Cert.n° 792/001) e Orientativi (Cert.n° 800/001)
FCI 2019 Scheda Tecniche di valutazione – 1 Ed. 6/10/2019