

COMUNICAZIONE ASSERTIVA

*Comportamenti costruttivi
per instaurare relazioni
efficaci in azienda*

Presenziale

- ✓ **2 giornate intensive da 8 ore ciascuna**
- Quota di partecipazione corso presenziale**
- ✓ **€ 1800+IVA**

OnLine Live Training

- ✓ **4 mezze giornate da 4 ore ciascuna**
- Quota di partecipazione corso OnLine Live Training**
- ✓ **€ 1700+IVA**

Per usufruire di quote agevolate e sconti per partecipazioni multiple contattateci. Un nostro consulente sarà a disposizione per studiare la soluzione più in linea con le vostre esigenze e aspettative



L'ASSERTIVITA'

Comportamenti costruttivi per instaurare relazioni efficaci in azienda

DESTINATARI

Il corso è rivolto a tutti coloro che abbiano la necessità di confrontarsi e di comunicare efficacemente con gli altri e che vogliano acquisire una metodologia che renda la comunicazione con colleghi e superiori un reale valore aggiunto per tener testa alle sfide che la propria professione impone quotidianamente.

OBIETTIVO DEL CORSO

La comunicazione assertiva è il veicolo attraverso il quale è possibile valorizzare il proprio pensiero, esprimere il proprio punto di vista, valori e obiettivi in modo determinato, equilibrato e rispettoso degli altri. La comunicazione assertiva integra abilità sociali, emozioni e razionalità. Per migliorare l'assertività è necessario agire su più livelli contemporaneamente: emotivo, cognitivo e comportamentale.

Padroneggiare la propria emotività significa intraprendere un percorso che consenta di esplicitarla sul piano cognitivo e tradurla successivamente in uno stile comunicativo assertivo ed efficace, in cui anche il "saper dire di no" motivando in maniera non aggressiva la propria posizione rappresenta un passo decisivo per migliorare la qualità delle relazioni con il conseguente impatto positivo sul clima aziendale e sulla produttività.

MODALITA'

La modalità di strutturazione del corso prevede due giorni intensivi arricchiti di simulazioni, contenuti ed esercitazioni che consentono al partecipante di apprendere e testare immediatamente i contenuti approfonditi.

PROGRAMMA

Riconoscere il proprio stile

- Identificare le caratteristiche del proprio comportamento
- Comprendere le proprie relazioni con gli altri
- Conoscere i propri punti di forza e di debolezza

Tipologie di comportamento

- Aggressivo
- Passivo
- Manipolativo
- Assertivo

L'assertività per instaurare relazioni efficaci

- Valorizzare la propria posizione nel rispetto di quella altrui
- Comprendere in quali situazioni l'atteggiamento assertivo è utile e quando evitarlo
- Effettuare delle scelte, prendere decisioni, spiegarle e condividerle
- Criticare in maniera positiva
- Saper dire "di no"

I principali stadi del processo assertivo

- Riconoscimento delle emozioni proprie e altrui
- Comunicare sentimenti negativi attraverso comportamenti semplici
- Contenere la propria aggressività e limitare la passività

- Saper apprezzare l'interlocutore contestualizzando il sentimento nelle situazioni sociali

Le componenti del comportamento assertivo

- Autostima e immagine di sé
- La capacità comunicativa
- Saper rispondere alle richieste
- Come accettare le critiche

La gestione dei conflitti

- Qualità fondamentali per la gestione dei conflitti
- Conflitto interpersonale, conflitto intra-gruppo e inter-gruppo
- Le diverse modalità di affrontare e gestire un conflitto
- Mediazione e gestione
- L'intelligenza emotiva per la risoluzione dei conflitti

Tecniche di assertività

- Superare difficoltà e paure nel mostrare il proprio disappunto
- Limitare l'asimmetria tra linguaggio verbale e non verbale
- Essere specifici
- Essere empatici e sensibili
- Offrire una soluzione