Seminario - HR 165

Influencing skills

Corso presso: **Festo Academy**
Via Enrico Fermi, 36/38, 20057 - Assago (MI)

Durata: **2gg**

Date: Per la prossima edizione in programma contattateci.

Scarica modulo iscrizione:
www.festocte.it/iscrizione

Rivolto a

- Il corso è rivolto a tutti coloro che nel loro lavoro devono usare la comunicazione come leva di persuasione. E' inoltre propedeutico ai corsi su tematiche di negoziazione.
- Manager che gestiscono collaboratori da motivare e coinvolgere nella realtà aziendale
- Imprenditori che vogliono migliorare le loro capacità comunicative
- Commerciali che lavorano quotidianamente con il cliente esterno
- Responsabili e addetti alla comunicazione aziendale interna ed esterna
- Responsabili del personale e HR

Obiettivi

- Capire al meglio i principali meccanismi della comunicazione e di come il cervello percepisce la realtà
- Diventare consapevole di come le persone comunicano per entrare più velocemente in sintonia con loro
- Conoscere le principali tecniche di comunicazione persuasiva
- Essere consapevoli dell' importanza dello stato mentale e dell'energia personale sulle capacità d'influenzamento
- Individuare le proprie aree di miglioramento ed elaborare un programma di autosviluppo individuale

Contenuti

I fondamenti della comunicazione

- I canali della comunicazione
- Modelli mentali e mappa del mondo
- Come l'interlocutore rappresenta la sua realtà
- Le percezioni

Come creare una relazione funzionale

- Come gestire in modo funzionale le relazioni interpersonali
- L'ascolto attivo
- L'importanza della calibrazione
- Le tecniche del ricalco e della guida
- I livelli logici di pensiero: lo strumento per allineare i comportamenti

Energia e stato mentale

Prosegue -->

Contatti:
cell +39 335 103 8822
contatti@festo.com

© Festo C.T.E. Srl - P.I. 13236390152

Sede centrale:
Via Enrico Fermi, 36/38
20057 Assago (MI)
Come raggiungerci

- Cos'è
- Sistema mente corpo
- Importanza dell'energia sulle capacità d'influenzamento
- Come prendersi cura della propria energia
- Credenze limitanti e potenzianti
- Stato fisico e stato mentale
- Lo stato mentale del leader negoziatore

Modelli di lettura della realtà e loro utilizzo

- I metaprogrammi
- Gli stili di comunicazione
- Come utilizzare i modelli considerati per persuadere

La capacità di persuadere come capacità negoziale

- la negoziazione come processo continuo; come attuare un miglioramento che duri nel tempo, fare tesoro dell'esperienza. Far diventare il processo un abito mentale
- La rilevanza della preparazione
- Importanza di crearsi degli alleati: identificare le persone giuste con le quali costruire alleanze

Contatti:
cell +39 335 103 8822
contatti@festo.com

© Festo C.T.E. Srl - P.I. 13236390152

Sede centrale:
Via Enrico Fermi, 36/38
20057 Assago (MI)
Come raggiungerci