

GESTIONE DEL CONFLITTO E NEGOZIAZIONE: MIGLIORARE LE ABILITÀ COMUNICATIVE PER ESSERE APPROPRIATI ED EFFICACI SUL LUOGO DI LAVORO

11 Marzo 2025



Modalità di iscrizione:

Telefonare alla Segreteria SOIseminari:
011/07.210.31 - 011/23.010.47
In seguito confermare l'iscrizione
via e-mail (seminari@soi.it)
o compilare la scheda sul sito www.soi.it

**Quota di partecipazione individuale
(1 connessione per 1 persona):
Euro 490,00 più IVA**

CORSO IN DIRETTA STREAMING:

La quota è comprensiva di documentazione
scaricabile in formato elettronico e possibilità di
interagire con il Docente.
La postazione di lavoro (PC, tablet o smartphone)
deve essere dotata di connessione stabile ad internet.

**Condizioni di particolare favore sono previste
per iscrizioni di due o più persone.**

Orario

Ore 9,00: collegamento all'aula virtuale ed
eventuale assistenza tecnica
Ore 9,15: inizio corso
Ore 13,00: termine corso

Pagamento: bonifico bancario da effettuarsi
presso Intesa Sanpaolo SpA - Sede Torino
IBAN: IT13 H030 6901 0001 0000 0071 138

Disdetta: la disdetta dovrà pervenire in forma
scritta almeno 5 giorni lavorativi prima
della data dell'evento. In caso contrario sarà
fatturata l'intera quota di iscrizione. In ogni
momento è possibile sostituire il partecipante.

Codice MEPA:
CM25SS006A

SOI Srl - Via Brofferio, 3 - 10121 Torino
Tel. 011/07.210.31 - 011/23.010.47
www.soi.it - seminari@soi.it

Cod. 25SS006

Relatore

Giuseppe Ferrari

Segretario Nazionale AIPMeL - Associazione Italiana
di Psicologia e Medicina del Lavoro
Psicologo e psicoanalista

Programma

▪ Comunicare all'interno delle organizzazioni

- tipologie di comunicazione (verbale, para-verbale e non verbale)
- comunicazione aggressiva, passiva ed assertiva
- l'utilità della comunicazione assertiva
- tecniche ed esempi pratici di comunicazione assertiva
- l'importanza di chiarezza e coerenza nella comunicazione

▪ Il conflitto

- tipologie di conflitto
- cause e conseguenze dei conflitti sul luogo di lavoro
- prevenire i conflitti
- tecniche pratiche di gestione del conflitto

▪ La negoziazione

- gli elementi distintivi della negoziazione
- tipologie di negoziazione
- negoziare: prepararsi efficacemente
- negoziare: tecniche e strategie pratiche per essere efficaci
- ascolto attivo ed empatia nella negoziazione

▪ Tecniche di de-escalation

- quando diventano necessarie
- tecniche pratiche efficaci ed esempi reali di de-escalation