

UTIFAR ESTATE

2017

SARDEGNA

18 - 24 GIUGNO 2017

CORSO ECM

*"Un nuovo modo
di essere leader
in farmacia:
aspetti relazionali
e monitoraggio gestionale"*

docente: prof. Agostino La Bella
Università di Roma - Tor Vergata

PUGLIA IBERHOTEL APULIA

2 - 9 SETTEMBRE 2017



(È in fase di definizione il corso ECM relativo alla settimana in Puglia)

amors.it
consulenza per comunicare

PER INFORMAZIONI E ISCRIZIONI CONTATTARE:
sergio.magliocchi@amors.it - TEL. 393-4888499

È POSSIBILE PRENOTARE ONLINE ENTRANDO NEL SITO WWW.AMORS.IT

2017 SETTIMANE
UTIFAR



Comunicazione, motivazione e performance

Relatore: prof. Agostino La Bella

Questo breve percorso formativo, articolato in tre moduli, costituisce un'introduzione operativa ai cosiddetti "soft skills". Si tratta di un insieme di capacità sociali, di comunicazione, di persuasione in grado di contribuire significativamente al clima organizzativo, al livello di ingaggio, al well-being delle persone e, in definitiva, alle prestazioni di qualunque organizzazione.

1. Comunicazione persuasiva

La comunicazione persuasiva si basa sull'attivazione di processi capaci di influenzare i "driver" che determinano i comportamenti delle persone. In questo modulo illustreremo tecniche operative utilizzabili per catturare e tenere l'attenzione, per affermare o rafforzare una leadership, per vendere con successo, per costruire messaggi pubblicitari, per influenzare opinioni, per creare consenso. Alcune di queste tecniche generano nell'interlocutore una risposta automatica di adesione, e sono quindi di immediata efficacia.

2. Motivazione, condivisione e fiducia

In questo modulo presenteremo alcuni strumenti per la diagnosi e la terapia dei problemi prestazionali legati a motivazioni e comportamenti. Discuteremo anche la teoria del rinforzo e alcuni aspetti critici legati all'empowerment e al lavoro in squadra. Verranno inoltre sfatati alcuni luoghi comuni suscettibili di condurre a gravi errori nella gestione delle risorse umane.

3. Efficienza operativa ed efficacia commerciale

In questo modulo presenteremo tecniche di problem solving basate su una visione sistemica e su logiche non ordinarie di risoluzione. Affronteremo in particolare il caso delle resistenze in ambito organizzativo, categorizzate in quattro differenti tipologie. Per ciascuna tipologia saranno identificati i comportamenti critici e fornite le strategie di intervento. Le tecniche proposte intervengono sul piano delle azioni, delle emozioni e della comunicazione, e sono immediatamente utilizzabili per la risoluzione di problemi in ambito lavorativo o personale.