

Tecniche di negoziazione e comunicazione persuasiva

Bolzano, 14 – 15 febbraio 2008
Scuola professionale per le Professioni Sociali

Il seminario si propone di offrire ai partecipanti un'opportunità per conoscere i modi, i contenuti, gli stili, i linguaggi del parlarsi: leggere ed interpretare gli interlocutori della relazione per avvicinare, incontrare l'altro nella dimensione interpersonale ed organizzativa; sperimentandosi direttamente in esperienze di relazione che sviluppino competenze comunicative quali il saper dialogare, negoziare e persuadere.



Contenuti

1. La comunicazione in presenza, l'arte dell'esserci parlando: la comunicazione verbale e non verbale, stili narrativi.
2. Il processo dialettico della discussione interpersonale: le differenze, lo scambio, il consenso.
3. Il processo dialettico della discussione organizzativa: la negoziazione distributiva e incrementale, le fasi e le strategie negoziali.
4. L'inquietudine del persuadere: il difficile viaggio tra vero e falso.



A chi è rivolto

operatori area management, sociale, sanitaria, culturale, didattica
(12/15 partecipanti) Quote di partecipazione: € 45,00

Informazioni ed iscrizioni:

Scuola professionale per le Professioni Sociali- Bolzano, via S. Geltrude 3

www.sociale-einaudi.fpbz.it

Segreteria Corsi Brevi:

Fausta Margiotta E-mail: mrqfstl60@scuola.alto-adige.it

tel. 0471/414418 fax 0471/414455

Docente:

LOREDANA GAMBUZZI Psicoterapeuta-Formatrice
Docente Università Urbino



*S.Croce 1363 30135 Venezia
tel.e fax (0039) 041718546
e-mail: loredana.gambuzzi@tin.it
l.gambuzzi@uniurb.it*