

VENETO **IN** AZIONE

Capitale umano e innovazione

Un'opportunità di confronto
e cambiamento per il sistema
socio-economico regionale.
Un investimento nella formazione
del suo capitale umano.

Comportamenti efficaci – II Edizione

Percorso di formazione

Soft Skills essenziali per gli individui e le organizzazioni



POR FSE 2014 -2020
REGIONE DEL VENETO



Introduzione generale del percorso “Comportamenti efficaci”

All'interno del tema “Soft Skills essenziali per gli individui e le organizzazioni”, vi proponiamo un percorso intitolato “Comportamenti efficaci”, strutturato su tre giornate di aula e aperto a tutte le categorie di destinatari.

I tre moduli del percorso sono:

- Gestione del sé
- Gestione del tempo e dell'energia personale
- Sviluppo delle abilità negoziali.

Suggeriamo ai partecipanti di completare l'intero percorso e aderire a tutti e tre i moduli; è comunque prevista la possibilità di iscriversi anche a solo uno o due di essi.

Ciascun modulo prevede:

- alcune attività preparatorie da completarsi individualmente
- una giornata di aula.

Le iscrizioni sono gratuite e possono essere effettuate mediante piattaforma di progetto all'indirizzo: www.venetoinazione.it



La gestione del Sé – 6 settembre 2018 (sede da definire)

Obiettivi

Il corso si focalizza sull'analisi e sulla comprensione degli elementi essenziali che guidano i vostri comportamenti e influenzano le interazioni con le altre persone: i valori, le motivazioni, gli atteggiamenti, gli stili personali e comunicativi, i condizionamenti e le assunzioni nei confronti degli altri.

Attraverso una combinazione di teoria, esercizi, analisi di esperienze reali e riflessione individuale, acquisirete le conoscenze e le capacità per sviluppare un più alto livello di consapevolezza di voi e degli altri, di modo da avere a disposizione un più ampio ventaglio di comportamenti nel relazionarvi con le persone e l'ambiente che vi circondano e costruire relazioni personali e professionali che siano solide e produttive.

In particolare, il corso si prefigge di aiutarvi a:

- sviluppare una maggiore consapevolezza di come i vostri valori, le cose in cui credete e i vostri comportamenti abituali contribuiscano a dare forma alle vostre interazioni con le altre persone;
- identificare il proprio stile di comportamento preferito, e comprendere quello degli altri;
- riconoscere come le altre persone (familiari, amici, clienti, colleghi...) siano fondamentalmente individui con diverse esigenze e personalità
- relazionarvi con persone che hanno stili comportamentali diversi dal vostro
- padroneggiare tecniche e strumenti per rispondere alle situazioni “nel momento”;
- creare autentiche e durature connessioni emotive e intellettuali;
- notare le vostre risposte abituali a determinati accadimenti e sviluppare la capacità di scegliere il comportamento più adeguato;
- acquisire fiducia nelle vostre capacità di affrontare le situazioni in maniera positiva.



Note

Il corso sarà preceduto da una breve attività di preparazione individuale che prevede:

- una presentazione individuale da scrivere sul forum,
- la lettura di un articolo,
- un questionario sui valori, e
- una riflessione su una recente conversazione “difficile”.

La giornata di aula non richiede l'uso del computer e prevede un “light lunch” (pranzo di lavoro).

Durante il corso sarete supportati da due facilitatori e da un “compagno di viaggio” che sceglierete tra i partecipanti.



Gestione del tempo e dell'energia personale – 27 settembre 2018 (sede da definire)

Obiettivi

Il lavoro, a volte, può essere fonte di stress: dobbiamo essere in grado di conciliare la nostra attività lavorativa con la gestione della vita privata. Per fare fronte a queste continue sfide, dobbiamo essere consapevoli di poter contare su due risorse chiave: il nostro tempo e la nostra energia.

Per fare fronte ai nostri impegni, sia in ambito lavorativo, sia in ambito personale / privato, siamo spesso costretti a comprimere i tempi. Siamo tutti però ben consapevoli che l'opzione più economica non è sempre la più utile per raggiungere il maggior profitto.

La stessa cosa, vale per il tempo: fare le cose velocemente, non è sempre il modo migliore per portarle a termine.

Questo corso non ha l'obiettivo generico di condurre a modifiche nelle abitudini di comportamento, quanto piuttosto di aiutare a focalizzarsi al meglio, così da giungere ad una gestione più attenta del proprio tempo e delle proprie energie.

In particolare, il corso si prefigge di aiutarvi a:

- Essere consapevoli delle modalità più ricorrenti tramite le quali si è portati a sprecare tempo.
- Fornire alcuni strumenti utili per la gestione del tempo.
- Analizzare i “quattro pilastri” dell'energia.
- Come mantenere questi pilasti vivi e in salute.
- Come implementare la propria energia personale al fine di giungere a risultati duraturi.

Note

Il corso sarà preceduto da una breve attività di preparazione individuale.

La giornata di aula non richiede l'uso del computer e prevede un “light lunch” (pranzo di lavoro).



Sviluppo delle abilità negoziali – 11 ottobre 2018 (sede da definire)

Obiettivi

Siamo abituati a credere che l'imperativo costante sia: vincere e crescere. Ottenere nuovi lavori, progetti, ruoli; guadagnare migliori condizioni e sempre maggiori profitti; vincere sull'altro, chiunque esso sia, per affermare noi stessi e la nostra posizione.

Per questo ci troviamo spesso coinvolti in conversazioni sfidanti, che ci mettono seriamente alla prova. Questo corso ha perciò l'obiettivo primario di identificare e analizzare tutti gli elementi chiave propri di una negoziazione, con un preciso focus su "cosa fare" e, "cosa non fare" nell'ambito del percorso negoziale, e sulla comprensione dei comportamenti messi in atto da sé e dagli altri, al fine di favorirne il controllo e il valore della relazione. Un corretto utilizzo / miglioramento di alcune tecniche comportamentali, permettono infatti di persuadere e condizionare l'interlocutore, consentendo di godere di una posizione di leadership nell'ambito della contrattazione.

In particolare, il corso si prefigge di aiutarvi a:

- Prendere consapevolezza dei comportamenti propri e altrui normalmente messi in atto durante uno scambio negoziale
- Identificare i principi chiave alla base di una negoziazione efficace
- Conoscere le principali tecniche negoziali

Note

Il corso sarà preceduto da una breve attività di preparazione individuale.

La giornata di aula non richiede l'uso del computer e prevede un "light lunch" (pranzo di lavoro).

