

Le Dinamiche di Gruppoelaborare , gestire e ridurre conflittualità e tensioni in e per l'Azienda

“I più grandi conflitti non sono tra due persone ma tra una persona e se stessa.”

(Troyal Garth Brooks)

PROGRAMMA DEL CORSO

- Riconoscere il conflitto
- Riconoscere la propria modalità di entrare in conflitto
- Il conflitto nella prospettiva sistemica
- Strategie per la gestione creativa e non violenta dei conflitti
- La gestione dell'aggressività nelle relazioni di aiuto
- L'assertività
- Le tecniche di *problem solving* e l'uso della creatività per risolvere i problemi
- La negoziazione: le fasi del processo negoziale, analisi della posta in gioco, previsione delle mosse e delle alternative, valorizzazione della propria posizione
- Negoziare da una posizione di vantaggio o di svantaggio
- La mediazione: dal *vinco-perdi* al *vinco-vinci*

Info e iscrizioni

Per informazioni sulle iscrizioni ai corsi potete

telefonare al 3287253480

o scrivere a@.....it