



TA-PNL - Relazioni efficaci con la PNL

Soft skills - Comunicazione e Psicologia Comportamentale
- Leadership e comunicazione

Durata:

2 Giorni

Lingue:

Italiano

Certificazione:

-

Descrizione del corso

Obiettivi

- Approfondire l'area comunicazionale secondo la prospettiva di modelli come la programmazione neuro linguistica e la sistemica
- Riconoscere e utilizzare i segnali non verbali, generalmente inconsci, emessi da noi e dagli altri, per migliorare la possibilità di reciproca comprensione
- Insegnare tecniche di domande efficaci con i collaboratori e clienti: ottenere, verificare, sapere.

Destinatari

- Dirigenti, imprenditori e tutti coloro che sentono la necessità del costante miglioramento della capacità di comunicare.

Programma

I presupposti della comunicazione

- Le basi del modello comunicativo e le loro implicazioni in azienda
- Il significato della comunicazione interpersonale
- La prospettiva sistemica: noi, gli altri, l'azienda
- La condivisione dell'esperienza soggettiva
- Comportamento e comunicazione nel contesto lavorativo

Conoscere il nostro modo di percepire

- Il mondo aziendale e il nostro modo di concepirlo
- I fili percettivi e la distorsione dei messaggi aziendali

ITCore Group

Via Balestra, 12
6900 Lugano (CH)
+41.091.9760019
www.itcoregroup.com

Via Lanino, 36
21047 Saronno (VA)
+39.02.84108669
www.itcoregroup.com

- Conoscenza degli interlocutori professionali per meglio comunicare

Il rapporto con clienti e collaboratori

- Le basi di un buon rapporto
- Sintonizzarsi con l'altro
- La cornice della relazione
- L'abilità di leggere i feedback degli interlocutori
- I microsegnali del corpo che "parlano"
- Familiarizzare con l'interlocutore
- La congruenza e l'incongruenza nella comunicazione e le loro conseguenze

La precisione linguistica nella professione: il metamodello

- L'importanza della precisione
- La struttura linguistica superficiale e quella profonda: ciò che diciamo e ciò che non diciamo
- Comunicare in modo completo e chiaro in azienda
- Portare l'attenzione alle priorità
- l'ascolto percettivo degli interlocutori
- Le regole di un buon ascolto
- La gestione delle non-comunicazioni in azienda attraverso il metamodello
- Limiti e pregi della generalizzazione del contenuto verbale
- Ripristino della parte di linguaggio mancante
- Interventi per eliminare la deformazione del messaggio

Tecniche di domande efficaci con collaboratori e clienti: ottenere, verificare e sapere

- La tipologia di domande efficaci
- L'uso dei verbi per specificare il messaggio
- La confrontazione delle violazioni del metamodello

ITCore Group

Via Balestra, 12
6900 Lugano (CH)
+41.091.9760019
www.itcoregroup.com

Via Lanino, 36
21047 Saronno (VA)
+39.02.84108669
www.itcoregroup.com