

ALTA FORMAZIONE COMUNICAZIONE STRATEGICA

| MODULO | ARGOMENTI |
|--|--|
| <p>■ 1° modulo</p> <p>«Sono le nostre teorie che determinano le nostre osservazioni»</p> <p>INTRODUZIONE AL MODELLO STRATEGICO APPLICATO AI CONTESTI ORGANIZZATIVI</p> | <ul style="list-style-type: none">• La logica strategica in ambito organizzativo.• La consulenza di processo e il ruolo del consulente strategico.• Il modello di intervento strategico nelle organizzazioni: i 4 stadi operativi.• Definire l'obiettivo in maniera pragmatica. |
| <p>■ 2° modulo</p> <p>«E' con le migliori intenzioni che il più delle volte si ottengono gli effetti peggiori»</p> <p>IL PROBLEM SOLVING STRATEGICO</p> | <ul style="list-style-type: none">• Quando la soluzione diventa il problema: analisi di problemi e tentate soluzioni nei contesti organizzativi.• Strategie per creare soluzioni alternative a quelle disfunzionali.• Conoscere i problemi mediante le loro soluzioni. Interventi di consulenza, coaching, formazione. |
| <p>■ 3° modulo</p> <p>«La maggioranza dei problemi non deriva dalle risposte che ci diamo ma dalle domande che ci poniamo»</p> <p>LE TECNICHE DI PROBLEM SOLVING STRATEGICO PER DEFINIRE E CHIARIRE GLI OBIETTIVI E SVELARE LE TENTATE SOLUZIONI DISFUNZIONALI</p> | <ul style="list-style-type: none">• La ricerca delle eccezioni.• La tecnica dello "scenario oltre il problema".• La tecnica del "come peggiorare". |
| <p>■ 4° modulo</p> <p>«Ogni viaggio di mille miglia inizia con un piccolo passo»</p> <p>LE TECNICHE DI PROBLEM SOLVING STRATEGICO</p> | <ul style="list-style-type: none">• Gestire obiettivi complessi ed articolati.• La tecnica dello "scalatore" per il frazionamento degli obiettivi. |

| | |
|---|---|
| <p>■ 5° modulo</p> <p>«La realtà non è quello che ci accade, ma ciò che facciamo con quello che ci accade»</p> <p>LE TECNICHE DI PROBLEM SOLVING STRATEGICO APPLICATE AI CONTESTI ORGANIZZATIVI</p> | <p>In particolare verranno approfonditi i seguenti temi:</p> <ul style="list-style-type: none"> • la costruzione della strategia adatta al problema e finalizzata all'obiettivo: <ol style="list-style-type: none"> 1. strategie problem-oriented e solution-oriented. 2. la tecnica del "come se". 3. la scala di auto-valutazione. |
| <p>■ 6° modulo</p> <p>«Non c'è mai una seconda occasione per lasciare una buona prima impressione.»</p> <p>APPLICAZIONI DI COMUNICAZIONE STRATEGICA NELL'EFFETTO PRIMA IMPRESSIONE</p> | <ul style="list-style-type: none"> • Learning by doing: video presentazione di sé. • Valutazione dei punti di forza e delle debolezze comunicative verbali e non verbali. • Ridefinizione degli obiettivi personali e delle aree di miglioramento |
| <p>■ 7° modulo</p> <p>«Spontaneità, altro non è che l'ultimo apprendimento divenuto acquisizione.»</p> <p>APPLICAZIONI DI PROBLEM SOLVING STRATEGICO NELL'EFFETTO PRIMA IMPRESSIONE</p> | <ul style="list-style-type: none"> • Learning by doing: La struttura strategica di una presentazione di se stessi o di un progetto. • Applicazione dei 5 assiomi della pragmatica umana alla prima impressione. • Ogni realtà cambia a seconda di come viene comunicata. |
| <p>■ 8° modulo</p> <p>«Agisci sempre in modo da aumentare il numero delle scelte»</p> <p>IL DIALOGO STRATEGICO PER EVOCARE</p> | <ul style="list-style-type: none"> • Parafrasare ristrutturando a livello analogico. • Riassumere ridefinendo modificando le percezioni. • Selezionare sentenze ed immagini evocative. • Ingiungere come effetto dell'accordo raggiunto. |
| <p>■ 9° modulo</p> <p>«Ottimo relatore è colui che parlando istruisce, diletta e nello stesso tempo commuove l'animo dei suoi ascoltatori»</p> <p>LA VOCE COME STRUMENTO STRATEGICO</p> | <ul style="list-style-type: none"> • Della Prosodia e cambiamenti del tono della voce • Timbro, ritmo, frequenza e pause - Musicalità e vivacità vocale • Armonie e dissonanze negli accordi vocali: creare l'armonia delle ridondanze. |

| | |
|--|---|
| <p>■ 10° modulo</p> <p>«Non c'è niente che non si possa rendere naturale, non vi è niente di naturale che non si possa perdere»</p> <p>IL MODELLO DI COACHING STRATEGICO</p> | <ul style="list-style-type: none"> • Valutazione strategica delle tentate soluzioni ridondanti: quelle scelte deliberatamente, quelle spontanee ed irrefrenabili; quelle subite ed inevitabili. • I punti di impatto fallimentare delle tentate soluzioni ridondanti: la strategia, la comunicazione, la relazione. • Individuare ed utilizzare le eccezioni alle tentate soluzioni fallimentari. • Individuazione e messa a punto di strategie di soluzione alternative. |
| <p>■ 11° modulo</p> <p>«Ottimo relatore è colui che parlando istruisce, diletta e nello stesso tempo commuove l'animo dei suoi ascoltatori»</p> <p>IL CONTROLLO E UTILIZZO DELLA VOCE: LA NOSTRA VOCE INFLUISCE AL 72% SULL'IMPATTO RELAZIONALE.</p> | <ul style="list-style-type: none"> • Punti chiave della comunicazione da padroneggiare: il potere delle parole e del corpo. • Come trasmettere emozioni positive: come ispirare fiducia, piacere o autorevolezza, etc. • Come gestire la voce quando proviamo emozioni negative e liberarsi da accenti o inflessioni troppo marcati. |
| <p>■ 12° modulo</p> <p>«Gli elementi contrastanti si accordano e da ciò che discorda deriva la più bella armonia»</p> <p>LA COMUNICAZIONE NON VERBALE DINAMICA.</p> | <p>La gestione:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Dello Sguardo, modalità di influenzamento attraverso il contatto oculare. • Della Prossemica: gestione della distanza e danza tra intimità e distacco • Della Postura e movimenti suggestivi del corpo • Del Sorriso e della Mimica facciale. Sintonizzarsi per evocare nuove percezioni nell'interlocutore |
| <p>■ 13° modulo</p> <p>«Siccome ho molta fretta, vado molto piano»</p> <p>DIALOGARE STRATEGICAMENTE CON SE STESSI: SELF COACHING STRATEGICO</p> | <ul style="list-style-type: none"> • Applicazione del dialogo strategico al modello di coaching. • Indagare cambiando le proprie prospettive. • Utilizzo del dialogo strategico come forma di auto inganno capace di trasformare i propri limiti in risorse. • Analisi delle incapacità strategiche. • Analisi delle sensazioni che veicolano le nostre reazioni. • Stratagemmi evoluti per ri-orientare le nostre inclinazioni disfunzionali. |

SCHEDE RIEPILOGATIVA

| | |
|--|--|
| DURATA DEL CORSO | 200 ore |
| COSTO DEL CORSO | 4.375,00 oltre IVA |
| SEDE ACCREDITATA CHE GESTIRÀ IL CORSO | Drivers, Via Pietro Lombardi n. 13 70019 Triggiano - BARI |
| MODALITÀ E METODOLOGIE DIDATTICHE | FAD sincrona / asincrona gestita su piattaforma Learning Management System |
| CERTIFICAZIONE | Certificazione finale di frequenza |