

18

SOFT SKILLS

Durata

7 ore

Formazione in presenza

PARMA, 18 febbraio

REGGIO EMILIA, ed. 1 - 13 marzo

REGGIO EMILIA, ed. 2 - 13 novembre

Formazione a distanza

1 e 9 dicembre – mattino

Quota di partecipazione

250,00 € + IVA az. associate

300,00 € + IVA az. non associate

Iscrizione

Vedi le modalità alle pagine 4 e 5

PRENDERE LE PERSONE PER IL VERSO GIUSTO: ANTICIPARE E GESTIRE LE REAZIONI EMOTIVE NEI RAPPORTI PROFESSIONALI

Il corso offre strumenti concreti per riconoscere e anticipare le reazioni emotive nei rapporti professionali. Grazie a tecniche basate su neuroscienze e psicologia comportamentale, i partecipanti impareranno a modulare la comunicazione per prevenire conflitti e migliorare il dialogo con colleghi, capi e clienti. Un percorso pratico per saper “prendere le persone per il verso giusto”, per sviluppare empatia, adattabilità e gestione efficace delle emozioni in contesti lavorativi complessi.

Obiettivi

- Comprendere i principi base della comunicazione predittiva e il ruolo delle emozioni nelle interazioni professionali
- Sviluppare la capacità di rapida profilazione psicologica dell'interlocutore, per anticipare bisogni, resistenze e reazioni
- Imparare a riconoscere segnali verbali e non verbali precoci che indicano reazioni emotive nei colleghi, capi e clienti
- Sviluppare strategie per modulare la comunicazione in modo efficace, prevenendo conflitti e facilitando il dialogo costruttivo
- Potenziare la capacità di adattamento e gestione delle emozioni proprie e altrui per migliorare la qualità delle relazioni lavorative

Destinatari

Team leader, Project manager, figure nell'ambito del people management, che devono gestire dinamiche emotive complesse, dare feedback critici, motivare e prevenire conflitti e gestire criticità.

Contenuti

- Introduzione alla comunicazione predittiva: definizione, origini e applicazioni in ambito aziendale; perché anticipare le emozioni è un vantaggio competitivo
- Riconoscere i segnali emotivi precoci e profilazione psicologica: analisi di segnali verbali e non verbali e sviluppo abilità di profilazione psicologica
- Psicologia comportamentale e neuroscienze applicate alla comunicazione: come il cervello elabora le emozioni e come queste influenzano il comportamento in ambito professionale
- Strategie di modulazione comunicativa: tecniche per adattare linguaggio, tono e messaggi per disinnescare tensioni e favorire l'ascolto attivo
- Gestione proattiva dei conflitti e feedback predittivo: come intervenire tempestivamente per prevenire escalation emotive e trasformare feedback critici in dialoghi costruttivi
- Applicazioni pratiche e simulazioni: role play e casi studio per mettere in pratica l'anticipazione emotiva e la modulazione della comunicazione nei rapporti con colleghi, capi e clienti

Docente

Margherita Martani Farinotti, formatrice, neuropsicologa, coach e consulente in sviluppo organizzativo e gestione delle persone. Accompagna aziende e professionisti nel potenziare le competenze relazionali e comunicative. Lavora con approcci pratici e motivazionali, orientati all'efficacia e al benessere nei contesti lavorativi.