

CORSO TEAM BUILDING E COMUNICAZIONE
LA CRISI NON ESISTE, LA RADICE DELLA CRISI È LA CRESCITA

Obiettivi generali

Come rendere un team di lavoro efficiente, efficace ed economico?

L'obiettivo è creare un gruppo di lavoro motivato, coeso e determinato nel raggiungere i risultati attesi e renderlo preparato non solo ad affrontare eventuali criticità ma anche a viverle come motivo di crescita e maturazione.

Per analizzare concretamente il contesto ambientale e rendere più agevole l'organizzazione interna, il corso viene svolto direttamente on site in orari e giorni compatibili con le esigenze aziendali.

Obiettivi specifici (team di medici):

creare un'interazione comunicativa medico/infermiere-paziente che sia umana ed efficace permette di ottenere benefici in termini di tempo e soddisfazione del cliente/utente. Ascolto attivo, analisi superficiale della personalità, empatia e ricalco verranno particolarmente approfonditi. Saranno necessari propedeutici brief con l'equipe e verranno studiati numerosi casi specifici.

Principali aree tematiche trattate	Descrizione dei contenuti specifici
<p>Individuo e Gruppo 8 ore min.</p>	<p>Obiettivi organizzativi e motivazione individuale Le leve motivazionali L'organizzazione della microstruttura del lavoro Il gruppo e il team Prospettive sulla leadership</p>
<p>Il ruolo strategico della comunicazione e le dinamiche di gruppo 8 ore min.</p>	<p>Efficienza, efficacia ed economicità dell'azione comunicativa. Comunicazione come valore di impulso alla performance individuale e di gruppo (integrazione di capacità, competenze ed atteggiamenti). La relazione tra individuo ed organizzazione come processo di reciproca crescita e analisi delle molteplici variabili che ne definiscono il rapporto. Imparare a gestire l'ascolto attivo e la verifica degli effetti della comunicazione sugli interlocutori. Empatia e ricalco Aggressività, passività, assertività. Saper fare e saper essere. Dinamiche di gruppo patologiche (effetto Asch, inerzia, etc) La gestione del conflitto interpersonale</p>
<p>Analisi transazionale e negoziazione 8 ore min.</p>	<p>Comprendere i condizionamenti della propria personalità nella relazione interpersonale nei contesti lavorativi. Gli stati dell'Io preponderante. Lavorare con intelligenza emotiva e gestione dello stress. Il nutrimento relazionale. L'ego-gramma. Linguaggi e processi negoziali Identificare le possibili modalità di gestione dei conflitti con un focus privilegiato sulla capacità negoziale</p>
<p>Verifica 4 ore min.</p>	<p>Verrà effettuata al termine del corso, per appurare il trasferimento delle conoscenze e l'andamento del rapporto aziendale</p>

Strumenti didattici e lavori di gruppo

La relazione d'aula con i partecipanti verrà agevolata dall'ausilio di presentazioni multimediali. Role playing, discussione di casi e test pratici verranno utilizzati per stabilire un'interazione proficua e fornire esempi pratici.

Valutazione comprensione e soddisfazione

Tramite test multiple choice presentati al termine del corso

Costi

Da stabilire in base al n. di ore effettive di lavoro da svolgere

Il gruppo di docenti è costituito da professionisti del settore che operano nella formazione da diversi anni.

I responsabili del corso:

Dr. Alessandro Sasso – Titolare Utòpia Comunicazione

Dr. Ernesto De Nito – Ricercatore di Organizzazione Aziendale [Università di Catanzaro Magna Graecia]

Referenze e curriculum su richiesta