

Serata culturale: “Gestione del conflitto e i Principi per una negoziazione efficace... e se ci fosse un metodo “senza perdenti”?”

Egregio Signore, gentile Signora,
con la presente per invitarLa all'incontro **"Gestione del conflitto e i Principi per una negoziazione efficace ...e se ci fosse un metodo “senza perdenti”?”** che si terrà **giovedì 16 aprile** p.v. a partire dalle **ore 17.00**, durata di ca. due ore e mezza.

L'incontro si svolgerà nell'**Auditorium Unione** presso la sede di **Confcommercio Trentino** - Via Solteri, 78 Trento.

Le serate culturali "a tema" rappresentano un momento di sensibilizzazione del management delle aziende trentine dell'ICT e non solo. L'evento proposto, organizzato in collaborazione con Trentino Sviluppo, è stato valutato d'interesse da parte del Tavolo della Collaborazione Territoriale ICT ed è anche un momento di socializzazione e di confronto tra gli stessi partecipanti.

La serata ha l'obiettivo di attivare i processi di consapevolezza al fine di percepire e gestire le situazioni conflittuali come una preziosa opportunità di crescita personale e relazionale.

Ogni contesto aziendale e/o organizzativo vivendo di rapporti relazionali articolati e complessi non è immune all'insorgere dei conflitti.

Riconoscendo l'esistenza del conflitto come un fenomeno del tutto fisiologico dell'organizzazione aziendale si desidera porre l'attenzione sull'acquisizione di quelle abilità che permettano di affrontare e gestire l'affiorare di micro/macro conflittualità in maniera costruttiva e potenziante per tutte le parti in campo.

Il focus sarà quello di fornire indicazioni utili per poter gestire efficacemente conflitti tra persone e collaboratori in maniera mirata concreta e funzionale al raggiungimento degli obiettivi, anche grazie agli strumenti della Programmazione



TRENTINOSVILUPPO
IMPRESA INNOVAZIONE SOSTENIBILITÀ



Neuro Linguistica.

In particolare verranno trattati questi argomenti:

- Definizione di conflitto e sue caratteristiche generali
- Tipologie di conflitto e stili di gestione
- Autoanalisi dello stile di gestione del conflitto
- Strategie vincenti per gestire le proprie emozioni e fronteggiare in maniera efficace il conflitto
- Gestire il conflitto al fine di trasformarlo in un momento costruttivo e di crescita
- Cooperare vs Competere
- Cos'è la negoziazione
- Fasi del processo negoziale
- Comportamenti efficaci per costruire una cultura della collaborazione
- Negoziazione senza strategia vs Negoziazione con strategia
- Presupposti e caratteristiche di una negoziazione efficace

Relatrice della serata sarà la Dott.ssa Rosa Melchiorre, titolare della Rosa Melchiorre Coaching & Consulting. Professionista esperta di Programmazione Neuro Linguistica, Certificata NLP Master Practitioner e NLP Coach, Specializzazione Internazionale in PNL rilasciata dalla Society of NLP degli USA, direttamente da Richard Bandler, co-fondatore di questa disciplina. Attualmente svolge la sua attività di Mental Coach e Formatore affiancando Aziende, Imprenditori, Dirigenti, Manager e Privati nei momenti di importanti cambiamenti professionali e/o personali.

La preghiamo di segnalare con cortese sollecitudine, **entro mercoledì 15 aprile p.v. ore 12.00**, la Sua adesione all'evento o di altra persona da Lei indicata, confermando la Sua partecipazione cliccando **QUI**.

Per eventuali informazioni rif.to la sig.ra Marilena Sebastiani
tel. 0461-800397.

La ringraziamo per l'attenzione e con l'occasione porgiamo cordiali saluti.

Dott. Andrea Simioni

Informatica Trentina S.p.A.

Area Comunicazione e Collaborazione Territoriale

Via G. Gilli, 2 - 38121 Trento

Tel. (+39) 0461/800111

Fax. (+39) 0461/800436