

ABBATTERE I MURI

Modulo 4 - durata 8 ore (orario: 09.00 - 18.00)

L'ASSERTIVITA' NEI PROCESSI NEGOZIALI (8CFP)

Giovedì 16 Aprile 2015

Cod. 2015-C0004-A

Sede: presso aula B&P in Torino

Destinatari

Il corso è orientato verso chi vuole conoscere meglio e sviluppare il proprio stile assertivo, sia nel contesto lavorativo che in tutti gli ambiti della vita privata.

Obiettivo

Acquisire consapevolezza di cosa significa essere assertivi, codividere con i partecipanti il valore dell'assertività e fornire tecniche per esercitarla.

Contenuti di massima

• Definire cosa significa comportamento assertivo • Il momento del dare e quello del ricevere. • Rapporti tra assertività e autorevolezza • Assertività come strumento di affermazione della leadership e del ruolo • Assertività, volontà e potere personale • L'energia dell'assertività: la motivazione • La forza dell'assertività: la consapevolezza • Il faro dell'assertività: gli obiettivi

Formatore: Roberto Albenga

Docente di tematiche concernenti la gestione delle risorse umane, dinamiche di gruppo e crescita personale. Psicologo, Coach e Counselor aziendale.

Quote di partecipazione

€ 220,00 per ogni singolo modulo,
(sconto del 10% riservato agli iscritti
dell'Ordine degli Ingegneri della Provincia di TO)
15% di sconto per iscrizioni superiori a 3 moduli

Informazioni

formazione@pb-cons.com

Iscrizioni

www.bp-cons.com

sezione: corsi attivi - corsi per aziende

Il corso si svolgerà al raggiungimento del numero minimo di partecipanti necessari per l'erogazione del corso. Pertanto la B&P Consulting si riserva la facoltà di modificare il calendario dando tempestiva comunicazione agli iscritti.

L'assertività nei processi negoziali