LIFELONG LEARNING

Corso di alta formazione

Communication Management and Marketing

Dalla comunicazione interpersonale al web

Seconda edizione Aprile–Maggio 2019

Quattro giornate in presenza a Castell'Arquato

Dal 5 aprile al 18 maggio

Con il contributo * Enasarco

* Vedi Regolamento Enasarco

Corso di alta formazione

Communication Management and Marketing

Dalla comunicazione interpersonale al web

Obiettivi

Un primo obiettivo del corso è sviluppare abilità di gestione della comunicazione interpersonale, con particolare riguardo ai contesti lavorativi. Da un lato puntiamo a sviluppare abilità (come la capacità di complessità attribuzionale o di pensare doppio e mettere da parte preparazione e obiettivi da raggiungere) che permettono di evitare comuni errori che tendiamo a commettere. Dall'altro a far apprendere e affinare "tecniche" di lettura della comunicazione, controllo attivo e passivo, negoziazione della sintonia, costruzione del clima, gestione di divergenze e incidenti di percorso generazione di fiducia.
Il corso mira anche a orientare nella comunicazione via internet, fornendo indicazioni che possono essere utili a comprenderne strumenti, caratteristiche, potenzialità e limiti e a integrarla sapientemente con quella faccia a faccia.
Terzo obiettivo è favorire l'applicazione delle competenze comunicative acquisite alla creazione di valore e soddisfazione nel rapporto con clienti/utenti. Decisivo in vista di questo fine è lo sviluppo di una metacognizione che porti a pianificare e gestire adeguatamente le proprie attività mentali e comunicative.

Impostazione didattica

Dato che si punta allo sviluppo di abilità, sarà dato particolare rilievo all'integrazione di teoria e pratica. I momenti di lezione frontale e discussione si alterneranno a momenti di focus group e esercitazioni. I focus group consentono di analizzare le esperienze fatte e leggerle con le chiavi concettuali apprese. Le esercitazioni consentono di apprendere, automatizzare e arrivare a controllare flessibilmente specifiche tecniche e competenze comunicative. Seguiranno il procedimento consigliato per lo sviluppo di skills: 1) sensibilizzazione al valore delle abilità da sviluppare 2) apprendimento teorico dell'attività 3) osservazione di altri all'opera 4) esercitazione 5) riflessione sul proprio operato e ripresa teorica. Si ricorrerà a simulazioni di interazioni comunicative di interesse professionale, scelte anche sulla base di quanto emerso nei focus group. Grazie all'uso di telecamera e alla revisione dei video si sfrutterà l'effetto sé-altro, particolarmente utile per l'autocorrezione e il miglioramento di skills.
Buona parte del corso si svolgerà in presenza e parte a distanza. La didattica in presenza è essenziale per lo sviluppo di abilità. La didattica a distanza sarà comunque interattiva, con possibilità dei partecipanti di intervenire, di comparire durante gli interventi, dialogare e condividere lo schermo.

Docenti

Il corso è affidato al prof. Parisio Di Giovanni, docente di Psicologia della comunicazione dell'Università di Teramo, che terrà lezioni, condurrà focus group ed esercitazioni e verrà affiancato da altri docenti, a seconda delle esigenze. Il prof. Marco Galdenzi, docente di Tecniche di vendita presso l'Università di Teramo, interverrà come codocente nelle ore dedicate ai temi di marketing. Per l'area tematica della comunicazione web, interverrà il dott. Eugenio Di Giovanni, manager esperto di web marketing. Testimonianze di altri manager aziendali, potranno offrire ulteriori spunti di riflessione e discussione.

Incontri online

Saranno dedicati alla comunicazione via internet, a testimonianze e discussioni su quanto emerso nel corso. Ne sono previsti 3 in date da concordare in occasione del primo incontro in presenza, comunque tali da consentire che il corso si concluda entro metà maggio.

Sede

Gli incontri in presenza si terranno presso il Golf Club Castell'Arquato, ad Alseno (Piacenza), strada Fallegara-Mola. Pranzo e cena del venerdì sono compresi nella quota di iscrizione e saranno presso il ristorante del golf. Per chi fosse interessato a pernottare il Golf Club dispone di camere che ai partecipanti al corso sono offerte al costo di 30 euro.

Costo

La quota di iscrizione al corso è di euro 800 + IVA. Le spese sono deducibili, trattandosi di corso di formazione professionale.

Attestato

Ai partecipanti Really New Minds rilascerà un attestato con il logo dello Spin-Off e dell'Università, utilizzabile ai fini del curriculum.

Rimborsi

Agenti di commercio e promotori finanziari iscritti all'ENASARCO possono usufruire del rimborso del 50% essendo lo Spin-Off ente formativo accreditato.

Programma

Sono previsti due incontri in presenza di 12 ore, di venerdì (intera giornata) e sabato (mattinata).

Venerdì 5 aprile Primo incontro in presenza

Ore 9.30-10.30 Lezione. L'ABC della comunicazione interpersonale.
Ore 10.30-11.30 Lezione. Condizioni che influiscono sulla lettura della mente.
Ore 11.30-13.30 Focus group. Gestire il clima.
Pranzo
Ore 14.30-15.30 Lezione. Preparazione, bisogno di riuscita e crisi di cecità mentale.
Ore 15.30-16.30 Lezione. Lettura delle emozioni, complessità attribuzionale e gestione del sé.
Ore 16.30-18.30 Focus group. L'arte di pensare doppio e della presenza-assenza.

Sabato 6 aprile Secondo incontro in presenza

Ore 9-10 Lezione. Sanare i contrasti insanabili.
Ore 10-11 Lezione. Barriere alle tre A.
Ore 11-13 Esercitazione. Provare in contrasti simulati e riesaminare le proprie prestazioni.
Secondo incontro in presenza

Venerdì 17 maggio Terzo incontro in presenza

Ore 9.30-10.30 Lezione. Persuasione e prepersuazione.
Ore 10.30-11.30 Lezione. Il framing.
Ore 11.30-13.30 Esercitazione. Provare a fare diagnosi, negoziare il frame e riesaminare le prestazioni.
Pranzo
Ore 14.30-16.30 Lezione. Generare valore nel rapporto col cliente/utente.
Ore 16.30- 18.30 Esercitazione. Provare a generare valore e riesaminare le proprie prestazioni.

Sabato 18 maggio Quarto incontro in presenza

Ore 9-11 Lezione. Generare soddisfazione nel rapporto col cliente/utente.
Ore 11-13 Esercitazione. Provare a generare customer satisfaction e riesaminare le prestazioni.

Iscrizioni

Per lo svolgimento del corso è previsto un numero minimo di 10 partecipanti. Per questo chiediamo agli interessati di effettuare una preiscrizione versando a titolo di caparra un anticipo di 200 euro, che verrà restituito qualora non dovesse raggiungersi il numero minimo. Chi ha effettuato la preiscrizione riceverà al più presto conferma dell'avvio del corso. A quel punto si potrà procedere al pagamento della somma rimanente e alla relativa fatturazione.

Per la preiscrizione è sufficiente inviare l'e-mail predisposta sul sito, con i campi da riempire, ed effettuare il bonifico di 200 euro all'IBAN dello Spin-Off specificando nella causale nome, cognome e titolo del corso.

Per la sua buona riuscita, dato che c'è una componente di training, il corso non può essere rivolto a un alto numero dei partecipanti. Perciò dopo una certa data le preiscrizioni potrebbero essere chiuse.

Per assistenza nella preiscrizione, informazioni o
altre esigenze rivolgersi al tutor

Dott. Franco Damiani ATSC
Info 335.349190 franco.damiani@atsc.info

© Really New Minds University of Teramo Spin-Off Company

Note

Note

ATSC ACADEMY

PARTENARIATO UNITE UNIVERSITÀ DEGLI STUDI DI TERAMO

UNIVERSITÁ DEGLI STUDI DI TERAMO

Really New Minds