MODULO D'ISCRIZIONE – COMMUNICATIONS SKILLS (12 ore)

DATI DEL PARTECIPANTE AL CORSO

Nome e Cognome	
Nato/a a	
Data di Nascita	
Residenza	
Indirizzo	
Cap	
Tel.	
Cell	
E-Mail	
Azienda	
Indirizzo Sede Legale	
P.IVA	

DATI AMMINISTRATIVI– che verranno riportati in fattura:

Nominativo/Ragione Sociale	
Indirizzo	
Città	
Codice Fiscale	
P.IVA	

ISCRIZIONE E MODALITA' DI PAGAMENTO

Il modulo d'iscrizione compilato e sottoscritto dovrà essere inviato a Forma Mentis, tramite mail all'indirizzo: didattica@formamentis.net

Orario del corso:

Mercoledì 21 Marzo 2018 dalle ore 14.00 alle ore 18.00

Lunedì 26 Marzo 2018 dalle ore 14.00 alle ore 18.00

Mercoledì 28 Marzo 2018 dalle ore 14.00 alle ore 18.00

Sede del corso: Forma Mentis S.r.l. – Viale Brigata Bisagno 2/26, 16129, Genova

Per le iscrizioni farà fede l'ordine cronologico di arrivo dei moduli, unitamente alla copia di un documento di identità del partecipante.

Il pagamento dovrà essere fatto prima dell'avvio dell'attività corsuale.

Qualora, non dovesse essere raggiunto il numero minimo di partecipanti, necessario alla partenza, la segreteria di Forma Mentis provvederà ad avvisare l'iscritto e a restituire l'importo versato, senza alcun onere per il partecipante.

In caso di mancata comunicazione di rinuncia entro i termini sopra indicati o qualora il partecipante interrompa la frequenza al corso per motivi indipendenti dal nostro Ente di formazione, non sarà previsto il rimborso della quota versata.

La quota d'iscrizione per il corso da **12 ore** è di euro **200,00 + IVA** a persona.

Coordinate bancarie:

Banca d'appoggio B.P.M. S.p.A. –

CIN V ABI 05034 CAB 32110 C/c 000000002900

IBAN IT51V0503432110000000002900

PROGRAMMA DEL CORSO

COMMUNICATION SKILLS (12 ore)

Quali sono gli obiettivi del corso?

Saper comunicare in modo adeguato ai vari contesti professionali e personali. Sviluppare una buona autostima, per migliorare le relazioni.

Contenuti:

Il processo di socializzazione e l'affermazione di sé
Gli elementi dell'intelligenza emotive
Empatia
L'Analisi Transazionale
Gli stati dell'IO
Gli strokes
I giochi psicologici
Primo assioma della comunicazione: non si può non comunicare
Comunicazione a due vie: l'importanza del feed-back
La comunicazione verbale: termini a valenza suggestiva positiva e negative
Il linguaggio non verbale: Il corpo rivela le emozioni
Il linguaggio dei simboli
Prossemica: uso degli spazi e delle distanze tra le persone
Cinesica: la gestualità
Comunicazione digitale: i contatti fisici
Comunicazione para verbale: tono, ritmo, volume della voce
Ascolto attivo
Valorizzare le emozioni: mantenere allenato il "muscolo emotivo"
Elementi di PNL: conoscere gli altri
Mirroring
La finestra di Johari
Migliorare l'assertività
Comunicazione organizzativa
L'ascolto attivo come manifestazione di rispetto per l'interlocutore

Docenti:

Dott.ssa Simona Franceschini, Esperta in Comunicazione, Marketing e Strategie d'Impresa