

Ciclo di Corsi riservati al personale docente, ricercatore e dottorandi.

I corsi sono tenuti dal **dott. Angelo Novello**.

La formazione è stata organizzata dal CUG, gli incontri si terranno in presenza.

15 Marzo

9-13

COMUNICAZIONE STRATEGICA INTERMEDIO (1 MODULO DI 2)

Come usare il linguaggio in modo strategico a fini persuasivi

Il modulo si pone l'obiettivo di fornire ai partecipanti tecniche linguistiche utili a rendere l'argomentazione maggiormente persuasiva per chi la riceve, sia nel linguaggio scritto che in quello parlato.

28 Marzo

9-13

COMUNICAZIONE STRATEGICA INTERMEDIO (2 MODULO DI 2)

Come usare il linguaggio in modo strategico a fini persuasivi

Il modulo si pone l'obiettivo di fornire ai partecipanti tecniche destrutturazione linguistica utili a gestire un conflitto o resistenze e obiezioni rispetto ad una argomentazione

19 Aprile

9-13

COMUNICAZIONE STRATEGICA AVANZATA (1 MODULO DI 1)

Come rilevare il profilo comportamentale dal linguaggio

Il modulo si pone l'obiettivo di fornire ai partecipanti tecniche ascolto selettivo, analisi e selezione linguistica utili ad avere un quadro immediato del "profilo" del proprio interlocutore, rispetto alla sua gestione degli obiettivi e al modo che ha di giudicare e gestire le proprie attività

24 Aprile

9-13

PUBLIC SPEAKING (1 MODULO DI 2)

Parlare in pubblico in modo efficace - la preparazione

Il modulo si pone l'obiettivo di fornire ai partecipanti metodologie utili a preparare al meglio un intervento in pubblico, in modo che questo sia indirizzato in modo strategico e valorizzi l'attenzione di chi ascolta

10 Maggio

9-13

PUBLIC SPEAKING (2 MODULO DI 2)

Parlare in pubblico in modo efficace - l'intervento

Il modulo si pone l'obiettivo di fornire ai partecipanti tecniche di oratoria pubblica verbali, paraverbali e non verbali e strumenti di gestione dell'attenzione e delle domande

24 Maggio

9-13

PROBLEM SOLVING (1 MODULO DI 1)

Analizzare e risolvere un problema strutturato

Il modulo si pone l'obiettivo di fornire ai partecipanti strumenti concreti di analisi di un problema e pianificazione delle azioni più efficaci rivolte alla sua risoluzione.

7 Giugno

9-13

GESTIONE RIUNIONI (1 MODULO DI 1)

Pianificare e gestire una riunione in modo che sia efficace e funzionale

Il modulo si pone l'obiettivo di fornire ai partecipanti metodi operativi ed efficaci nelle varie fasi di una riunione:

1. Organizzazione e convocazione
2. Gestione ordine del giorno
3. Gestione obiettivi e tempistiche
4. Gestione interventi
5. Delibere

21 Giugno

9-13

LEADERSHIP (1 MODULO DI 1)

Essere un leader o fare il leader?

Guida pratica all'esercizio della leadership

Il modulo si pone l'obiettivo di fornire ai partecipanti metodi operativi ed efficaci nelle varie situazioni sistemiche connesse alla leadership:

1. Senso del ruolo
2. Comunicazione
3. Gestione sistemica
4. Esempio
5. Utilizzo strategie di gestione conflitti

27 Settembre

9-13

TIME MANAGEMENT (1 MODULO DI 2)

È davvero una questione di tempo?

Guida pratica alla gestione del tempo mentale e oggettivo

Il modulo si pone l'obiettivo di analizzare in modo approfondito le problematiche connesse al tempo e ai ruoli di una persona.

Successivamente, si analizzeranno le variabili sistemiche in gioco (valori – priorità ecc), valorizzando i comportamenti premianti

11 Ottobre

9-13

TIME MANAGEMENT (2 MODULO DI 2)

Gestione obiettivi, priorità e ruoli

Il modulo si pone l'obiettivo di fornire ai partecipanti strumenti concreti di gestione delle attività strutturate connesse al tempo, dando modo di poter verificare come, nella maggior parte dei casi, la variabile temporale non sia il fattore determinante.

25 Ottobre

9-13

STRESS MANAGEMENT (1 MODULO DI 1)

Cosa merita di essere stressante?

Il modulo si pone l'obiettivo di fornire ai partecipanti strumenti concreti di analisi dei fattori di stress e relative strategie di intervento, in modo che lo stress sia prevenuto e non "curato"

8 Novembre

9-13

DECISION MAKING (1 MODULO DI 1)

Cosa fare?

Tante volte è la domanda che ci facciamo di fronte a fatti ed eventi che richiederebbero una decisione da prendere.

Prendere decisioni in modo ponderato significa avere strumenti di lettura e di valutazione di tutti i fattori sistemici esistenti e possibili, oltre all'analisi di tutte le variabili in gioco e degli eventi probabili.

Questo modulo ha l'obiettivo di implementare tutto ciò.

22 Novembre

9-13

TEAM WORK (1 MODULO DI 1)

Lavorare con e insieme agli altri

Non è semplice instaurare un clima di collaborazione e supporto.

Tenere conto di tutte le diversità ed esigenze che possono esistere tra colleghi è esercizio assai difficile.

In questo modulo analizzeremo le dinamiche di gruppo, implementando quei comportamenti maggiormente premianti in ottica collaborazione e lavoro di gruppo.

Non è fondamentale andare d'accordo con i colleghi. La cosa importante è lavorare con loro senza che essi siano una fonte di stress.

29 Novembre

9-13

GESTIONE PROCESSI (1 MODULO DI 1)

Gestire le attività lineari con i processi

Ogni attività procedura e/o sistemica ha dei processi che ne governano l'andamento. In questo modulo implementeremo strategie operative e pratiche per pianificare, costruire e gestire una filiera di processo.