

Scheda sintetica

| | |
|--|---|
| Titolo dell'aggiornamento | LE BASI DELLA PNL: LA NEGOZIAZIONE. LA CAPACITÀ CHE METTE D'ACCORDO TUTTI |
| Ente erogante | PNLAPPS |
| Durata espressa in ore | 8 |
| Date e orari di svolgimento | 8 Aprile 2018 |
| Sede di svolgimento | Sala Blu del Centro Civico Lame, Via Marco Polo 51, Bologna |
| Costi onnicomprensivi a carico del discente | Gratuito per i soci PNLapps oppure 15 € come contributo spese IVA esente |
| Programma sintetico | <ul style="list-style-type: none">▪ La Negoziazione come strumento di problem solving a fronte di momenti di impasse, controversie e/o conflitti in ambito personale, interpersonale, professionale/organizzativo/commerciale▪ Presentazione dei principi teorici della Negoziazione con riferimento al modello per parti della Programmazione Neurolinguistica▪ Presentazione dei principi teorici della Negoziazione cooperativa, generativa, integrativa secondo di Fisher Roger e Ury William▪ Le fasi del processo negoziale e l'importanza del rapport, della capacità di comunicazione, della capacità di ricalco, della capacità di guida, del ruolo dei valori e delle convinzioni nella relazione, la capacità di fare domande |
| A chi si rivolge | A counselor e ad altri professionisti |
| Numero massimo dei partecipanti ammessi | 30 |
| Nominativi dei docenti / relatori | Maria Soldati, Mariarosa Samarati |
| Materiale rilasciato | Attestato di partecipazione |
| Materiale didattico consegnato ai partecipanti | Slide presentate al corso |
| Contatti per informazioni | pnlapps@gmail.com soldatimariabologna@gmail.com |
| Procedura di iscrizione | Inviare mail a soldatimariabologna@gmail.com |
| Varie | Il corso è svolto in collaborazione con l'Associazione PNLapps http://gruppopnl.weebly.com/ |