



Nella pratica professionale è di importanza strategica la gestione del cliente. Saranno la sua soddisfazione e fidelizzazione ad assicurare al professionista un ampliamento del portafoglio clienti ed una piena soddisfazione professionale. Questo percorso formativo vuole fornire le nozioni e le competenze di base per gestire al meglio il processo comunicativo con i clienti anche al fine di definire strategicamente il proprio posizionamento sul mercato e l'immagine professionale che si vuole costruire come strumento di comunicazione. Nello stesso tempo, essendo la libera professione ad alto rischio di stress è necessario saper strutturare e pianificare la propria professione e la propria immagine professionale definendo con precisione i propri obiettivi e il proprio scopo professionale. Nella seconda parte del corso saranno presi in esame metodi e strumenti per il miglioramento della pratica professionale definendo strategie efficaci per incrementare successo e soddisfazione.



DALLE COMPETENZE DI COMUNICAZIONE AL SUCCESSO PROFESSIONALE

Codice corso: 20-FAD-GPRO-02

AREA OGGETTO DELL'ATTIVITÀ FORMATIVA: Gestione della professione

DURATA: 8 ore

CREDITI FORMATIVI: 8 CFP

COSTO: € 12.00 (esente IVA art.10 co.20, DPR 633/72)

MODALITÀ DI PAGAMENTO: La quota d'iscrizione al servizio prescelto dovrà essere versata mediante pagamento on line con paypal o carta di credito.

RINUNCE: Ai sensi e per gli effetti dell'art. 52 del D.lgs. 206/2005, l'Utente ha un periodo di quattordici giorni per recedere dal presente contratto; ai sensi e per gli effetti dell'art.59 D.lgs. 206/2005, l'Utente perde il diritto al recesso se la fruizione del servizio prescelto è iniziata; Il termine per il recesso di cui sopra decorre dalla data di perfezionamento del contratto ovvero dall'avvenuto pagamento del corrispettivo. Al fine di esercitare il diritto di recesso l'Utente deve inviare una comunicazione in cui indica chiaramente la volontà di recedere dal contratto all'indirizzo di posta elettronica certificata fondazione@pec.architettichpe.it

Regolamento scaricabile dal sito

PROGRAMMA:

PRIMA PARTE: COMUNICAZIONE EFFICACE

- Orientarsi nel percorso di apprendimento delle competenze trasversali
- Diventare esperti nella comunicazione
- L'Ascolto attivo: l'asso nella manica del buon comunicatore
- Autostima, Assertività e Autoefficacia: le 3 A per vincere

SECONDA PARTE: DALLE COMPETENZE DI COMUNICAZIONE AL SUCCESSO PROFESSIONALE

- Identificare il proprio scopo professionale
- Dallo scopo agli obiettivi
- Il modello "Personal Business You"
- Altre strategie utili per il successo professionale

MODULI

- Modulo 1 - Competenze trasversali
- Modulo 2 - Competenze relazionali
- Modulo 3 - Le competenze relazionali nello sviluppo professionale

- Modulo 4 - Diventare un esperto di comunicazione
- Modulo 5 - I tre aspetti della comunicazione
- Modulo 6 - I modelli della comunicazione
- Modulo 7 - L'ascolto (parte 1a)
- Modulo 8 - L'ascolto (parte 2a)
- Modulo 9 - L'ascolto (parte 3a)
- Modulo 10 - L'ascolto (parte 4a)
- Modulo 11 - Le 3 A per vincere (parte 1a)
- Modulo 12 - Le 3 A per vincere (parte 2a)
- Modulo 13 - Le 3 A per vincere (parte 3a)
- Modulo 14 - Strategie di successo professionale
- Modulo 15 - Scoprire i propri obiettivi
- Modulo 16 - Dallo scopo agli obiettivi (parte 1a)
- Modulo 17 - Dallo scopo agli obiettivi (parte 2a)
- Modulo 18 - Dallo scopo agli obiettivi (parte 3a)
- Modulo 19 - Dallo scopo agli obiettivi (parte 4a)
- Modulo 20 - Dallo scopo agli obiettivi (parte 5a)
- Modulo 21 - Dagli obiettivi alla pratica (parte 1a)
- Modulo 22 - Dagli obiettivi alla pratica (parte 2a)
- Modulo 23 - Dagli obiettivi alla pratica (parte 3a)
- Modulo 24 - Definizione delle aree di eccellenza

Per informazioni:

Fondazione Centro Studi e Ricerche Professione Architetto Area Metropolitana Pescara Chieti

Orari di apertura al pubblico: lunedì, martedì, mercoledì dalle ore 9:00 alle ore 12:00, giovedì dalle ore 15:00 alle ore 18:00

Telefono: 085.693726

e-mail: fondazione@architettichpe.it