Sede legale: Corso Marrucino, 76 - Chieti 66100 Italia
Sede amministrativa: Piazza Garibaldi, 42 - Pescara 65127 Italia
fondazione@architettichpe.it - fondazione@pec.architettichpe.it

DALLE COMPETENZE DI COMUNICAZIONE AL SUCCESSO PROFESSIONALE

Crediti:	Durata:
8 CFP	8 ore

Descrizione

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.

Durata

8 ore

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

Attivazione

Dopo aver completato l'acquisto, il seminario sarà disponibile nella sezione "**I MIEI CORSI"** del nostro portale, previa autenticazione e selezionando il corso di riferimento. All'interno della cartella dedicata al seminario saranno disponibili i materiali didattici, i video da visualizzare e il test finale. Si precisa che **il superamento del test finale è obbligatorio sia per il rilascio dei CFP che per il rilascio dell'attestato di partecipazione**.