

DALLE COMPETENZE DI COMUNICAZIONE AL SUCCESSO PROFESSIONALE



"DALLE COMPETENZE DI COMUNICAZIONE AL SUCCESSO PROFESSIONALE"



Crediti:

8 CFP

Durata:

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
-