



**Ente Nazionale
Formazione
Europea**

**STRATEGIE RELAZIONALI E DI NEGOZIAZIONE, CON PARTICOLARE RIFERIMENTO ALLE NUOVE MODALITÀ
DI GESTIONE A DISTANZA DI SCAMBI, INCONTRI E COLLOQUI**

CALENDARIO DIDATTICO

N.	DATA	ORA Inizio	ORA Termine	ARGOMENTO	DOCENTE	ORE	AULA/FAD
1	04/02/2022	14.00	16.00	✓ Covid 19 Organizzarsi per Ripartire	Filippo Vircillo	2 ore	FAD Piattaforma Meet ClassRoom
2	11/02/2022	14.00	17.00	<ul style="list-style-type: none"> ✓ La negoziazione: dalla competitiva alla collaborativa. ✓ Cosa si intende per negoziazione ✓ Quando e come negoziare: individuare le situazioni negoziali ✓ Utilizzare strumenti e tecniche di analisi dello scenario negoziale: comprendere gli errori decisionali tipici del negoziatore ✓ Differenze sostanziali tra posizioni, interessi, bisogni e necessità. ✓ Le fasi di una negoziazione. MAAN/PAAN alternative e filtri ✓ Le parti negoziali e l'individuazione degli obiettivi da raggiungere ✓ La preparazione alla negoziazione. ✓ Le modalità operative (ADR) per la gestione costruttiva e collaborativa di un conflitto 	Filippo Vircillo	3 ore	
3	18/02/2022	14.00	17.00	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Alcune competenze chiave per la negoziazione relazionale: comunicazione, ascolto, gestione del feedback, riformulazione ✓ La comunicazione in rapporto alla gestione a distanza della negoziazione 	Filippo Vircillo	3 ore	
4	11/03/2022	14.00	17.00	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Il potenziamento del verbale e del paraverbale nei colloqui e negli incontri on line ✓ L'analisi comportamentale le 5 tipologie di comunicazione della PNL ✓ Tecniche avanzate di comunicazione 	Filippo Vircillo	3 ore	
5	18/03/2022	14.00	17.00	<ul style="list-style-type: none"> ✓ La negoziazione come risorsa per la gestione dei conflitti. ✓ La gestione dei conflitti: ostacolo o opportunità? ✓ La natura dei conflitti e l'origine dei conflitti. ✓ Prevenire il conflitto con tecniche di mediazione/conciliazione 	Filippo Vircillo	3 ore	
6	25/03/2022	14.00	17.00	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Cosa è il cambiamento e come agisce sulle strutture. ✓ L'utilizzo del linguaggio quantico per effettuare il passaggio tra lo stato attuale e quello desiderato. ✓ I Livelli Logici, la metodica per analizzare, scomporre e cambiare un sistema complesso. ✓ La Linea del tempo. come la mente umana organizza il tempo per definire obiettivi e progetti in modo efficace. ✓ Il Metamodello, lo strumento per porre le giuste domande nel modo giusto al momento giusto 	Filippo Vircillo	3 ore	

Genova, 16/12/2021



Ente Nazionale
Formazione
Europea

GESTIONE DEL CAMBIAMENTO E INNOVAZIONE ORGANIZZATIVO

CALENDARIO DIDATTICO

N.	DATA	ORA Inizio	ORA Termine	ARGOMENTO	DOCENTE	ORE	AULA/FAD
1	15/04/2022	14.00	17.00	✓ L'utilizzo dei tipi indicatori di Myers-Briggs sia per definire lo schema della personalità dei componenti del team sia per determinare se un individuo sia adatto o meno a ricoprire il ruolo di leader	Filippo Vircillo	3 ore	FAD Piattaforma Meet ClassRoom
2	22/04/2022	14.00	17.00	✓ La spiegazione dei tipi indicatori, la ricerca delle tipologie nel team ✓ Come reagiscono le 16 tipologie al cambiamento ed all'innovazione	Filippo Vircillo	3 ore	
3	29/04/2022	14.00	17.00	✓ Il pensiero laterale di De Bono ✓ Il progetto di cambiamento ed innovazione sui luoghi di lavoro con le mappe mentali	Filippo Vircillo	3 ore	
4	06/05/2022	14.00	17.00	✓ Produrre idee e valutarle con il metodo dei 6 cappelli per pensare	Filippo Vircillo	3 ore	
5	13/05/2022	14.00	17.00	✓ Lo strumento di pianificazione strategica: il metodo SWOT. ✓ Utilizzo di metodi da utilizzare per effettuare la gestione del cambiamento e dell'innovazione organizzativa: il Business Model Canvas e l'OST (Open Space Tecnology).	Filippo Vircillo	3 ore	

Genova, 16/12/2021