

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/