

## **La comunicazione efficace con il modello del process communication®**

Il modello del Process Communication®, metodologia di diagnosi e sviluppo delle capacità di gestire relazioni e comunicazioni efficaci, si è dimostrata un approccio utile che mette a disposizione strumenti concreti e rafforza la capacità di motivare gestendo relazioni positive e comunicazioni efficaci. Il Process Communication® è un metodo affidabile e validato. Dopo circa 30 anni di studi, analisi e sperimentazioni sul campo, può oggi contare sui risultati ottenuti dalla sua applicazione di successo su circa 650.000 persone operanti in tutto il mondo all'interno di aziende ed organizzazioni di settori e realtà più diverse. Dopo il corso i docenti garantiranno supporto a distanza ai partecipanti nella fase di avvio dell'utilizzo del modello.

### **Agenda (2 giorni)**

- Esempi di comunicazione in azienda.**
- Stili e codici di comunicazione.**
- Il ruolo della percezione e degli stereotipi.**
- L'Ascolto.**
- Comunicazione: contenuto e modalità.**
- La Relazione come fondamento per la comunicazione efficace.**
- Il Process Communication®.**
- Il posizionamento relazionale.**
- Zone di percezione.**
- Le 6 tipologie relazionali.**
- Caratteristiche delle tipologie.**
- Il mio profilo relazionale.**
- Consegna del profilo relazionale ad ogni partecipante.**
- Bisogni psicologici.**
- Lo stress cause e comportamenti inefficaci.**
- Canali di comunicazione.**
- Lo stile gestionale.**
- Strategie di interazione per una comunicazione efficace.**
- Casi e modalità di applicazione del modello.**
- il mio piano di miglioramento individuale.**

### **Obiettivi**

- Stimolare una riflessione strutturata sulla gestione delle relazioni e della comunicazione.**
- Sviluppare la consapevolezza dei propri comportamenti in relazione al proprio ruolo professionale e personale.**
- Migliorare la capacità di gestire gli stimoli potenzialmente stressanti evitando comportamenti disfunzionali che possano alterare la relazione e rendere inefficace la comunicazione.**
- Supportare la capacità di gestire relazioni positive e comunicazioni efficaci con ogni interlocutore ed in tutte le situazioni professionali e personali.**

### **Destinatari e Prerequisiti**

#### **A chi è rivolto**

Manager e professional che vogliono, attraverso uno strumento tarato e standardizzato, conoscere il proprio stile comunicativo e i suoi impatti sulle relazioni.

## Prerequisiti

La frequenza al corso prevede per ogni partecipante la somministrazione del questionario diagnostico del profilo relazionale e l'elaborazione del risultato.

## Iscrizione

### Quota di Iscrizione: 1.190,00 € (+ IVA)

La quota comprende la didattica, la documentazione, il pranzo e i coffee break. Al termine del corso sarà rilasciato l'attestato di partecipazione.

### Partecipazioni Multiple

Per le partecipazioni multiple che provengono da una stessa Azienda, è adottata la seguente politica di sconto:

10% sulla seconda

40% sulla terza

80% dalla quarta in poi.

### Informazioni

Segreteria Corsi - Reiss Romoli s.r.l. - tel 0862 452401 - fax 0862 028308  
corsi@ssgrr.com

## Date e Sedi

Date da Definire

### Formazione in House

Il corso può essere svolto presso la sede del Cliente e personalizzato nei contenuti.

Segreteria Corsi - Reiss Romoli s.r.l. - tel +39 0862 452401 - fax +39 0862 028308  
email: corsi@ssgrr.com

Reiss Romoli 2024