



## *come porsi in sintonia con gli altri/essere assertivi...*

### **DESTINATARI:**

Responsabili Commerciali e di Vendita

### **DURATA:**

Due giorni

### **OBIETTIVI:**

Approfondire la conoscenza del proprio comportamento relazionale, al fine di migliorarne l'efficacia.

Apprendere metodologie di comunicazione efficace e comportamentali per favorire il successo nelle relazioni

### **CONTENUTI:**

- **Conoscere gli altri**
  - Bisogni - Obiettivi (nostri, degli altri)
  - Risultato comune = Mediazione tra Obiettivi (Obiettivi mediabili / Non mediabili )
  - Rigidità / Flessibilità
- **La Comunicazione**
  - Informazione / Comunicazione
  - Dinamica della Comunicazione
  - I Contenuti / La Relazione nella Comunicazione
  - L'ascolto attivo
  - Strutturare la Comunicazione
  - Il feedback
- **La Comunicazione Assertiva**
  - Tecniche di approccio e proposta
  - Passività - Aggressività
  - La Comunicazione Assertiva