

Denominazione Corso	Comunicazione Efficace In Azienda Strumenti Operativi E Metodi In Analisi Transazionale
Sezione	Sezione 1 - Offerta Formativa Libera
Settore	trasversale
Ambito (Solo se nuovo YG)	
Descrizione Ambito (Solo se nuovo YG)	La comunicazione è un assunto imprescindibile nell'ambito delle relazioni interpersonali. Possedere la capacità di gestire le interazioni con gli altri con efficacia, permette di acquisire abilità e competenze trasversali da poter utilizzare nei diversi settori della vita di ogni singolo individuo. L'ambito di spendibilità delle competenze acquisite è ampio, da applicarsi nella dimensione della vita personale e in quella professionale/lavorativa, ovvero: Amministrazione e gestione; commerciale, comunicazione e vendita, progettazione, ricerca e sviluppo; programmazione della produzione della produzione, acquisti e logistica; manutenzione e riparazione; produzione di beni e servizi.
Figura di Riferimento	Il corso è destinato a lavoratori provenienti da differenti settori e interessati ad acquisire conoscenza e consapevolezza del proprio stile comunicativo; migliorare la propria performance comunicativa; acquisire capacità ed abilità per modificare atteggiamenti e comportamenti, con la finalità di gestire con efficienza, empatia ed efficacia gli scambi comunicativi con gli altri nell'ambito professionale/lavorativo e personale.
Descrizione Figura	La comunicazione rientra tra le competenze trasversali non connesse specificamente ad una determinata attività o posizione lavorativa, ma che entrano in gioco nelle diverse situazioni e dalla quale dipende largamente la stessa possibilità degli individui di esprimere comportamenti professionali abili e esperti. Si tratta, dunque, di abilità che consentono all'individuo di sviluppare la propria competenza in attività differenti (transfer). Tali competenze sono, infatti, considerate cruciali ai fini della flessibilità. Pertanto le figure professionali di riferimento per il percorso sono riconducibili ai vari livelli (operatore, tecnico e responsabile) dei seguenti ambiti: Amministrazione e gestione; commerciale, comunicazione e vendita, progettazione, ricerca e sviluppo; programmazione della produzione della produzione, acquisti e logistica; manutenzione e riparazione; produzione di beni e servizi.
Obiettivi di Apprendimento (competenze in uscita)	Il percorso formativo si propone di sviluppare le competenze necessarie per: <ul style="list-style-type: none"> • acquisire e potenziare abilità e tecniche di comunicazione efficaci per sentirsi "adeguati" in ogni contesto in relazione ad altri; • ascoltare in modo attivo e predisporre ad evitare ogni tipo di interpretazione "del dire altrui" evitando fraintendimenti e stati dell'"io non corrispondenti al qui ed ora" in cui avviene la comunicazione tra due persone e/o in un gruppo di individui; • acquisire abilità e tecniche di comunicazione efficaci per sentirsi "adeguati", in ogni contesto, in relazione ad altri; • individuare i propri "giochi psicologici"; • riconoscere le emozioni "parassite" che ci fanno commettere azioni inefficaci e non corrispondenti ai nostri bisogni in un dato momento; • gestire i conflitti in una relazione; • riconoscere l'incongruenza tra la comunicazione verbale e la comunicazione non verbale; • evitare di essere chiamati a "recitare ruoli" non confacenti alle nostre esigenze; • gestire lo stress da lavoro; • attivare processi di problem solving.
Durata (in ore)	70
N.ro Ore Aula	70
N.ro Ore Laboratorio	0
Tipologia Laboratorio	
Prerequisiti d'ingresso	Aver adempiuto al diritto-dovere o esserne prosciolti

Struttura del Percorso e Contenuti Formativi	<p>Obiettivo del corso è fornire ai corsisti/partecipanti una conoscenza teorica/pratica dei vari modelli di comunicazione ed apprendere strumenti operativi per migliorare la propria modalità e performance comunicative.</p> <p>L'utilizzo delle tecniche relative alla teoria dell'Analisi Transazionale entrano a far parte della "valigetta degli attrezzi" che ogni professionista/lavoratore che operi in contesti sociali, formativi ed aziendali dovrebbe avere a portata di mano per padroneggiare e fronteggiare con determinazione ed efficacia ogni relazione ove è richiesta fundamentalmente una transazione, uno scambio comunicativo. L'Analisi Transazionale ha studiato tali comportamenti e compreso la motivazione propria dell'essere umano a creare giochi psicologici per relazionarsi agli altri individui. L'Analisi Transazionale è adatta ad essere impiegata in tutti i campi in cui sia necessario comprendere a fondo i rapporti tra le persone e le loro modalità di comunicazione, uno strumento operativo utilizzato con successo in contesti diversi e generali, ovunque, si instauri una relazione interpersonale e uno scambio comunicativo, anche e soprattutto nella vita personale di ogni individuo.</p> <p>Contenuti del percorso formativo: UF1 - Aspetti generali n° 15 ore:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Gli assunti e i principi di base della comunicazione • Le diverse tipologie di comunicazione • I diversi settori di applicazione degli strumenti di comunicazione • Comunicazione efficace • Comunicazione empatica • I vari livelli di comunicazione <p>UF2 - Aspetti della comunicazione secondo il modello di Analisi Transazionale n° 55 ore:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Analisi Transazionale: cenni storici; • Il Modello strutturale degli Stati dell'Io; • Il Modello funzionale degli Stati dell'Io; • Le transazioni. • I Giochi psicologici; • Quanto e come giochiamo nelle relazioni con gli altri; • I Giochi di società; • I Giochi di coppia; • I Giochi psicologici e il lavoro; • Le manipolazioni psicologiche. • Il Copione di Vita • Tipologie e processi di copione; • Il Copione psicologico e le relazioni sociali; • Il Copione di vita e la comunicazione verbale e non verbale • Il Copione di vita e lavoro.
Modalità Valutazione Finale degli Apprendimenti	<p>Alla fine del corso, per verificare il livello di conoscenze raggiunto da ciascun partecipante, verrà somministrato un test di verifica a risposte multiple.</p>
Attestazione finale	<p>Attestato di Frequenza con profitto</p>
Fabbisogno Occupazionale	