

CORSO 3 - "CONOSCERE CHI SI HA DI FRONTE/NEGOZIAZIONE"

10 maggio 2023

ore 13:30 - 18:30

Docenti:

Dott. Massimo Ippolito (Eticamente srl)

Responsabile scientifico:

Lorenzo Leogrande (AiIC)

Obiettivi del corso:

- Imparare a delineare un profilo preciso di chi abbiamo davanti, nei primi 20 minuti.
- Capire bisogni ed esigenze dell'interlocutore per trovare la giusta sintonia
- Comprendere meglio gli altri attraverso il loro atteggiamento, per capire cosa sottintendono e cosa preferiscono

Razionale:

E' comune credere che per comunicare al meglio con il nostro interlocutore sia necessario rispettare alcune regole, adottare alcune tecniche che, una volta eseguite, porteranno alla sintonia con l'altro. La questione è ovviamente più complessa di così. Le tecniche, sole, non permettono di entrare in sintonia con l'altro. Condizione necessaria per la sintonia è l'ascolto, passo necessario per capire chi abbiamo davanti.

Primo obiettivo del corso è, attraverso l'ascolto del non verbale, del paraverbale e del verbale, individuare quattro profili generali di persone, così da comprendere, gestire e parlare a ciascuno di essi. Questo primo obiettivo non verrà raggiunto senza aver ottenuto consapevolezza del nostro profilo. Come sempre, la conoscenza degli altri passa dalla conoscenza di noi stessi. Una volta riconosciuto il nostro comportamento di base, quindi il nostro profilo, risulterà molto più facile capire come raggiungere il profilo altrui, che sia esso del partner, del collega, di un cliente, del proprio responsabile o di un collaboratore.

Capire come motivare gli altri profili, come evitare di entrare in attrito con loro e creare un ambiente di lavoro ideale orientato a raggiungere le migliori performance da ciascuno sarà l'ultimo frutto del corso.

Metodologia didattica

Lo svolgimento del corso partirà dalla presentazione frontale delle basi metodologiche necessarie alla corretta e consapevole applicazione dei principi di Project Management. Il grado di approfondimento sarà correlato alla durata del corso e allo scopo di declinare le tematiche svolte nel contesto dell'Ingegneria Clinica. L'argomento sarà trattato sia top down (dalla Direzione Strategica all'Ingegneria Clinica) sia bottom up (dall'ingegneria Clinica alla Direzione Strategica).

Destinatari

L'incontro formativo è rivolto agli Ingegneri Clinici operanti nei settori pubblici e privati afferenti alle funzioni di Ingegneria Clinica, ai Direttori Generali, Amministrativi, Sanitari e Sanitari di Presidio.

Materiali didattici

Durante la giornata di formazione o immediatamente dopo lo svolgimento della stessa viene rilasciato del materiale didattico relativo agli argomenti della giornata. Oltre a copia in formato cartaceo ed elettronico del materiale presentato durante il corso, saranno indicati link a siti web e ad eventi di interesse e supporto successivo per chi desiderasse approfondire ulteriormente gli argomenti trattati.

Costi e agevolazioni

- € 15 per tutti gli iscritti al XXIII convegno nazionale AIIC ed i soci AIIC in regola con il pagamento delle quote per l'anno 2023
- € 120 per i non iscritti al XXIII convegno nazionale AIIC

Posti disponibili e crediti

- Il corso è a numero chiuso. Saranno accettate tutte le iscrizioni in ordine cronologico fino ad esaurimento dei posti.
- È stato richiesto l'accreditamento, con un corrispettivo di 5 CFP (Crediti Formativi Professionali)

Programma (preliminare)

13.30 – 14.00	Introduzione
14.00 – 14.30	Imparare a delineare un profilo preciso di chi abbiamo davanti, nei primi 20 minuti.
14.30 – 16.30	Capire bisogni ed esigenze dell'interlocutore per trovare la giusta sintonia
16.30 – 18.30	Comprendere meglio gli altri attraverso il loro atteggiamento, per capire cosa sottintendono e cosa preferiscono