

Dottorato in "Scienze veterinarie e dell'allevamento"

3° anno

" Promuovere la propria attività attraverso le tecniche di influenzamento "

a cura del dr. Ettore Galanti.

1. OBIETTIVI:

- 1) Favorire l'acquisizione di sensibilità sull'importanza di influenzare gli altri sull'importanza delle proprie attività
- 2) Sviluppare nuove competenze sulle tecniche di gestione dei processi di convincimento degli altri, nelle organizzazioni e nella vita di tutti i giorni

In tre incontri di 4 ore, tutti i partecipanti verranno coinvolti nella progettazione e realizzazione di role play di influenzamento degli propri interlocutori in situazioni professionali , che potranno essere analizzati nella loro modalità di svolgimento ed essere quindi occasione di apprendimento.

2.SHORT COURSE DESCRIPTION

The course introduces to the fundamental principles of the influence of interlocutors in professional situations

3. MODALITA' DI VERIFICA DELL'APPRENDIMENTO

Test individuale scritto con risposte a scelta multipla

4. MODALITA' DI VERIFICA DELL'APPRENDIMENTO PER NON FREQUENTANTI,

Alla luce degli obiettivi di apprendimento e del metodo didattico fortemente esperienziale la partecipazione ai tre incontri è da considerarsi obbligatoria.

5. INFORMAZIONI SUL PROGRAMMA

1° Incontro: influenzare gli altri 4 ore

Generare il consenso sulle proprie attività
Imporre, convincere e negoziare
La risposta ai bisogni dei nostri interlocutori
Le tecniche di influenzamento sociale

2° Incontro: Come convincere i propri interlocutori 4 ore

Come far cambiare idea agli altri
Come superare le resistenze al cambiamento
L'obiezione come segnale positivo

3° Incontro: Come superare le resistenze al cambiamento 4 ore

Come gestire con successo le obiezioni degli altri
La comunicazione assertiva
Tecniche negoziali che favoriscono il raggiungimento dei risultati