

**CORSO DI AGGIORNAMENTO PROFESSIONALE**  
**Area - Comunicazione ed empowerment personale**

<b>Titolo del corso</b>
<u>Empowerment esperienziale</u>
<b>Scopo del Corso</b>
Il Corso ha lo scopo di orientare l'agente/rappresentante verso la responsabilità inerente la comunicazione interna ed esterna alla propria agenzia. La finalità è quella di sviluppare e tracciare i rapporti con le parti terze (Personale interno, sub agenti, case mandanti, fornitori e clienti) affinché si possa realizzare una mappatura delle relazioni su base negoziale, su base procedurale e su base legale. I contenuti da sviluppare sono da ricercare nella consapevolezza della disciplina legislativa e contrattuale
<b>Finalità del Corso</b>
Il corso è progettato per consentire di acquisire consapevolezza sui propri stili di leadership e approfondire e conoscere gli elementi chiave della gestione di un gruppo, sviluppando gli aspetti relazionali e comunicativi necessari ad ottenere il massimo impegno e motivazione da parte dei collaboratori, valorizzando le capacità dei singoli. Il corso prevede l'utilizzo di metodologie di carattere psicologico che intendono coniugare teoria e pratica per lo sviluppo di abilità relazionali connesse all'esercizio della leadership, alla collaborazione interpersonale e alla gestione dei gruppi.
<b>Argomenti e Contenuti</b>
<u>Modulo 1</u> IL RUOLO DEL LEADER (3 ore) <ul style="list-style-type: none"> <li>• Il concetto di autorevolezza</li> <li>• Il ruolo del leader nell'Organizzazione</li> <li>• Gestire l'innovazione ed il cambiamento</li> <li>• Il leader di fronte alla resistenza al cambiamento</li> </ul>
<u>Modulo 2</u> GESTIRE LA COMUNICAZIONE (5 ore) <ul style="list-style-type: none"> <li>• Focus sugli obiettivi</li> <li>• Tecniche di Comunicazione/Teoria</li> <li>• Tecniche di Comunicazione/Casi di studio</li> <li>• Comunicazione efficace/Teoria</li> <li>• Comunicazione efficace/Esercitazione</li> </ul>
<u>Modulo 3</u> LA GESTIONE DEI CONFLITTI (3 ore) <ul style="list-style-type: none"> <li>• Gestione del conflitto</li> <li>• Tecniche di Comunicazione non verbale</li> </ul>

- Tecniche di negoziazione su base legale

**Modulo 4 ESERCITAZIONI SULLE COMPETENZE ACQUISITE (3 ore)**

- Contestualizzazione delle competenze acquisite con il proprio ambiente di lavoro

**Modulo 5 I NUOVI STRUMENTI A DISPOSIZIONE DEL LEADER (2 ore)**

- Leadership social media
- Debriefing del corso

**Platea dei destinatari**

Agenti di commercio e agenti di commercio Enasarco iscritti in attività

**Durata**

La durata del corso è di 16 ore suddivise in 5 moduli.

**Costo**

Il costo totale del corso è di € 400,00

**Attivazione e modalità frequenza**

Il corso verrà attivato solo al raggiungimento di almeno 10 iscritti.

Seguirà pubblicazione del calendario il calendario con i giorni e gli orari delle lezioni.

Il corso sarà attivato entro metà luglio (non sono previste lezioni dal 16/07/2017 al 11/09/2017) e terminerà entro la fine del 2017.

Le lezioni si svolgeranno presso la sede dell'Università degli Studi "Link Campus University" in Via del Casale di San Pio V, 44 – 00165 –Roma.

**Modalità e termini di iscrizione**

L'iscrizione al corso deve pervenire entro e non oltre il 15/06/2017 attraverso la compilazione del modulo di iscrizione.

**Contatti**

Per iscriversi e per le informazioni del corso, si prega di rivolgersi all'Ufficio Postgraduate utilizzando i seguenti contatti:

**Telefono** 06-94802289

**Mail** segreteriamaster@unilink.it

**Sito** www.unilink.it