

SEMINARIO

NEGOZIAZIONE E RELAZIONE

Giovedì

14 giugno

ore 14:00 > 18:00

AULA FISICA

MONZA

Via Lario 15

Sala Convegni Ellepi MB srl

Numero massimo partecipanti 150

Iscrizione attraverso il portale dell'Ordine

<http://www.ordinearchitetti.mb.it/formazione/offerta-formativa.html>

QUOTA DI PARTECIPAZIONE

€ 10,00

esenti IVA art. 10 primo comma n. 20 del DPR 633/1972

Al fine dell'aggiornamento professionale è stato ottenuto dal CNAPPC l'accreditamento di n° 4 CFP (area 3 - Discipline Ordinistiche) formativi valevoli per il triennio 2017/2019.

L'evento sarà ripreso a mezzo video e/o fotografico e pubblicato nel sito dell'Ordine.

Il contingente scenario socio-economico richiede al professionista anche competenze umanistiche e di gestione extra-ordinarie.

Essere persuasivi, motivare-motivarsi, negoziare, creare-gestire-recuperare una relazione, gestire tempo, obiettivi e risolvere problemi, sono i fattori che portano un notevole vantaggio e fanno la differenza, aumentano la qualità del servizio offerto e nel diminuiscono la quantità di sforzo.

Il seminario propone metodi e tecniche operative per sviluppare da subito una forma mentis efficace nella gestione del ruolo professionale.

PROGRAMMA

■ 13,45 Registrazione

■ 14,00 Inizio Lavori

■ rif. art. 21 del C. D.

La negoziazione è fondamentale in ogni ambito professionale, non presuppone di vincere, ma di arrivare ad una condizione win-win con i dipendenti e con il cliente.

Il mondo è fatto di persone, saper creare una relazione è la condizione imprescindibile di ogni transazione proficua professionale, altrettanto importante saper recuperare una relazione persa.

■ 17,45 Dibattito

■ 18,00 Conclusione

RELATORE

Dott. REMO BERNARDI

Morfopsicologo, Master in PNL e Ipnosi Ericksoniana, esperto in psicologie e filosofie Orientali, lavora come Formatore e Coach per aziende, imprenditori, professionisti e manager.

www.ordinearchitetti.mb.it