

**SCHEDA DI PARTECIPAZIONE DA INVIARE
ENTRO VENERDÌ 13 FEBBRAIO 2009
FAX 030 230 41 08**

Azienda _____

Indirizzo _____

Città _____

Telefono _____

Fax _____

e-mail _____

Referente _____

La partecipazione ai convegni è gratuita.

Moduli (barrare le caselle che interessano)	N. partec.
<input type="checkbox"/> Tecniche strategico-emozionali per gestire lo stress e vivere con serenità 18 febbraio 2009
<input type="checkbox"/> Chiunque ti dirà di sì: innovative ed esclusive tecniche di comunicazione persuasiva 18 marzo 2009
<input type="checkbox"/> La gestione emozionale del conflitto 22 aprile 2009

Informativa e diritti dell'interessato ai sensi del D.Lgs 196/2003. I dati acquisiti sono oggetto di trattamento informatico o manuale in base alle finalità a cui gli stessi sono destinati. Tale trattamento avverrà in modo da garantire la riservatezza e la sicurezza dei dati. È diritto dell'interessato esercitare il blocco, la modifica, la cancellazione scrivendo al titolare del trattamento presso APINDUSTRIA - Via Filippo Lippi, 30 - 25134 BRESCIA, alla c.a. del Presidente pro tempore.



APINDUSTRIA
associazione per l'impresa

Via F. Lippi, 30 - 25134 Brescia
Tel. 030 23076 - Fax 030 2304108
www.apindustria.bs.it

**Imprenditrici
BRESCIA**
D
CONFAPI
APINDUSTRIA

CONVEGNI



LA QUALITÀ EMOZIONALE IN AZIENDA

18 FEBBRAIO
18 MARZO
22 APRILE
2009

SALA CONFERENZE APINDUSTRIA BRESCIA
RELATORE Dr. ANDREA CIRELLI

18 FEBBRAIO 2009 ORE 18:00

**TECNICHE STRATEGICO-EMOZIONALI
PER GESTIRE LO STRESS E VIVERE CON SERENITÀ**

Le cause più frequenti dello stress, della demotivazione, del nervosismo nella giornata lavorativa. Rivoluzionarie e innovative soluzioni per gestire i disagi grazie a semplici stratagemmi.

- Intelligenza emozionale in pratica.
- Impedimenti emozionali, risentimenti e auto-inganni nella quotidianità lavorativa.
- Come ottenere lo stato d'animo voluto.

18 MARZO 2009 ORE 18:00

**CHIUNQUE TI DIRÀ DI SÌ: INNOVATIVE ED ESCLUSIVE
TECNICHE DI COMUNICAZIONE PERSUASIVA**

Capire e coinvolgere l'interlocutore grazie all'interpretazione e all'utilizzo di particolari segni, gesti, parole e comportamenti.

- La comunicazione emozionale, al di là della parola, per ottenere il consenso.
- Il linguaggio del corpo nella modalità interattiva.
- Asta, cerchio, triangolo:
le tre tipologie analogiche nella realtà aziendale.
- Come utilizzare il dialogo persuasivo in chiave emozionale.

22 APRILE 2009 ORE 18:00

LA GESTIONE EMOZIONALE DEL CONFLITTO

- Come nasce e si gestisce un contrasto (inevitabile).
- Come riconoscere sul nascere e superare un conflitto (evitabile).
- Il benessere e la qualità emozionale della vita in azienda.

Il Gruppo Donne Imprenditrici di Apindustria organizza i seguenti convegni per discutere della qualità emozionale ovvero della capacità di individuare e soddisfare i propri bisogni emozionali e quelli dell'interlocutore con efficacia, efficienza ed elasticità.

I problemi nel lavoro, infatti, non derivano solo da una scarsa qualificazione professionale, ma spesso da difficoltà comunicative e di tipo relazionale.

È fondamentale essere consapevoli dei danni e dei mancati guadagni che possono derivare dall'incapacità di gestire incomprensioni, conflitti nei dialoghi professionali sia tra gli appartenenti all'azienda sia nella relazione con i terzi.

Investire le proprie energie in ambito lavorativo nel modo sbagliato sovente impedisce alle emozioni positive di fluire e a lungo andare questa implosione può portare a somatizzazioni (dall'emicrania, ai disturbi del sonno, ai problemi all'apparato gastro-enterico etc.) e a vivere disagi nelle altre sfere della nostra vita: famiglia, affettività, sessualità e tempo libero.

Inoltre, è importante impadronirsi delle chiavi di accesso alle emozioni del cliente attraverso segnali corporei, parole, atteggiamenti e comportamenti che ci permettono di "capire e coinvolgere la persona dietro il cliente/collaboratore".

Il cliente difficile o il collaboratore conflittuale diventeranno, quindi, più gestibili sapendo concretamente non solo come convincerli, ma anche come coinvolgerli.

Tutti gli incontri verranno tenuti dal Dr. Andrea Cirelli:
formatore dal 1990,
direttore Scuola di Formazione Me.P.A.I.
psicologo e psicoterapeuta.