



Pegaso Lavoro Soc. Coop



Segreteria Nazionale

IL DIALOGO PERSUASIVO: SAPER COMUNICARE PER RAGGIUNGERE I PROPRI OBIETTIVI

22,23,24 gennaio 2020

Aula Magna -Ospedale Maggiore
Largo Bartolo Nigrisoli, 2
Bologna

evento n. 3174-285703 - Ed. 1
Crediti ECM assegnati: 18,2



Relatori:

Donato Cosi, Stefano Barone e Gianluca Altavilla

Ob. Agenas: 7. La comunicazione efficace interna, esterna, con paziente. La privacy e il consenso informato

OBIETTIVO DEL CORSO

Nella vita quotidiana ci troviamo spesso a dover gestire situazioni relazionali difficili, in cui le nostre abilità comunicative e di controllo emotivo vengono messe seriamente alla prova: aggressioni verbali, intimidazioni non verbali, provocazioni apparentemente immotivate. Spesso si tratta di circostanze in cui sono coinvolte persone che hanno una lunga storia relazionale, altre volte si tratta di episodi estemporanei tra persone semi sconosciute.

Nei luoghi di lavoro in cui è la relazione umana il principale canale di erogazione del servizio (come avviene nelle professioni di aiuto o in quelle di rapporto col pubblico), la frequenza di interazioni sgradevoli con utenti e clienti aumenta sensibilmente e le capacità di gestione di tali episodi deve essere elevata.

Saper anticipare e prevenire un conflitto, saper ridurre il livello di intensità emotiva di uno scontro, saper intervenire nella mediazione tra persone, sono alcune delle abilità necessarie ad un operatore sanitario al fine di tutelare se stesso e gli altri da derive aggressive o addirittura violente.

ARGOMENTI IN PROGRAMMA

I GIORNATA

8.30 10.00 I 5 principi fondamentali che regolano la comunicazione e il rapporto con gli altri

10- 11 le 5 Tipologie di dialogo fallimentare che compromettono le relazioni (+3 modalità minori)

11-13 Role-playing

13.00- 13.30 Pausa

13.30-15.30 Le tecniche di ascolto partecipato per chiarire i contenuti delle comunicazioni

15.30 17.30 Lavori a piccoli gruppi

II GIORNATA

8.30-10 Il dialogo strategico: formulare domande per raggiungere un obiettivo

10-11 I 6 principi della persuasione (+1)

11-12 Esercitazione pratica

12-13 Le fallacie logiche, ovvero gli errori di pensiero che inquinano il dialogo

13-13.30 Pausa

13.30 15.00 L'uso del corpo e della voce nella comunicazione empatica

15-16 Lavori a piccoli gruppi

16-17 Role playing

17-18 Test finale

III GIORNATA

8.30-10 Riepilogo dei principi fondamentali e delle comunicazione
10-11 Riepilogo delle tecniche di ascolto
11-12 Esercitazione pratica in piccoli gruppi

12-13 lavoro di gruppo

13-13.30 Pausa

13.30 15.00 Dialogo di gruppo ed esercitazione pratica

15-16 Test Finale

PEGASO LAVORO Soc. Coop.

Via F. Squartini, 3 - 56121 Pisa - tel. 050.503825 info@pegasolavoro.it - www.pegasolavoro.eu

Posti disponibili: 40

Destinatari del corso: Tutte le professioni sanitarie

La segreteria organizzativa si riserva il diritto di annullare l'evento in mancanza di un numero sufficiente di iscrizioni con restituzione della quota versata.

QUOTE DI PARTECIPAZIONE

GRATUITO RISERVATO AI DIRIGENTI SINDACALI NURSIND

MODALITA' DI ISCRIZIONE

**Iscrizione on line obbligatoria sul sito di Pegaso Lavoro
www.pegasolavoro.eu**

Prima è necessario registrarsi come utenti del sito per avere la possibilità di iscriversi a tutti i corsi in calendario

Entro 7 giorni dalla preiscrizione deve essere effettuato il pagamento pena cancellazione dal corso senza alcun obbligo di preavviso da parte della segreteria organizzativa.

Farà fede la data di versamento.

Non saranno effettuati rimborsi della quota di iscrizione per nessun motivo.

I dati personali verranno trattati ai fini delle operazioni di segreteria relative all'iscrizione al Corso e per l'erogazione dei servizi connessi (Crediti ECM).

L'autorizzazione al trattamento dei vostri dati è obbligatoria e in sua assenza non sarà possibile procedere con le operazioni di iscrizione.

Al riguardo, sono garantiti i diritti sanciti dall'Art.7 del decreto Legislativo 196/2003. I dati verranno comunicati esclusivamente al Ministero della Salute per l'espletamento della pratica.

MODALITA' DI VERSAMENTO DELLA QUOTA DI ISCRIZIONE

Regolamento rilascio dell'Attestato ECM

Ogni partecipante potrà ottenere i crediti sulla base dei seguenti criteri:

- Percentuale di presenza al 100%
- Superamento della verifica di apprendimento (75% livello di sufficienza) attraverso la compilazione del questionario finale
- Compilazione e consegna della scheda di valutazione dell'evento.

Il questionario e la scheda di valutazione dovranno essere consegnati al termine dei lavori. la mancata compilazione e/o consegna del questionario e della scheda di valutazione fanno decadere i diritti all'acquisizione dei crediti formativi.