

# Corso per POTENZIARE LE CAPACITÀ PERSONALI: STRATEGIE E STRUMENTI PER L'AUTOSVILUPPO

In collaborazione con **CSLA**

## CENTRO FORMAZIONE PROFESSIONALE

Piazza G. Bertoldi, 12 (sede centrale)  
Via H. Bustamonte, 3 (sede distaccata)  
47899 Serravalle - Repubblica di San Marino  
Tel. 0549 885720/21 - Fax 0549 885722  
e.mail: info.cfp@pa.sm

### FINALITÀ DEL CORSO

Questo percorso di formazione mira a sviluppare un nucleo importante di capacità che riguardano le competenze "trasversali"; quelle utili, se non necessarie, per affrontare ruoli professionali diversi, in azienda e non solo.

In particolare, le capacità oggetto di sviluppo, nel contesto seminariale proposto, riguardano la comunicazione interpersonale assertiva, la gestione delle divergenze e dei conflitti, la motivazione e l'empowerment, la leadership, il lavoro di squadra, la gestione del tempo e la programmazione per obiettivi.

### DESTINATARI

Disoccupati, diplomati e/o laureati.

Occupati in aziende nel settore privato e pubblico in ruoli che prevedono il coordinamento e la gestione di persone e/o lo svolgimento delle proprie mansioni in collaborazione con i colleghi.

### COSTO CONTRIBUTIVO

60,00 euro a modulo;

300,00 euro intero corso.

Con l'iscrizione all'intero corso (6 moduli), un modulo sarà gratuito.

### POSTI DISPONIBILI: 20 max.

I posti sono limitati e le iscrizioni verranno accettate seguendo l'ordine di presentazione della domanda.

### MODALITÀ D'ISCRIZIONE

Le iscrizioni sono aperte e si effettuano presso la sede del Centro di Formazione Professionale in Piazza Bertoldi presentando:

- un documento d'identità
- marca da bollo da euro 2,50
- versamento della quota

Le iscrizioni verranno accettate seguendo l'ordine di presentazione della domanda. Qualora non si raggiungesse il numero minimo di otto partecipanti, l'attivazione del corso sarà a discrezione del Centro di Formazione Professionale.

### MODULO 1: LA RELAZIONE CAPO-COLLABORATORE: I COLLOQUI GESTIONALI

PERIODO: LUNEDÌ 11 e GIOVEDÌ 14 MAGGIO ORE 14.00-18.00

DOCENTE: DOTT.SSA ELVIRA CAPUCCI

#### OBIETTIVO

Sviluppare le capacità manageriali utili alla gestione dell'unità organizzativa di competenza, con particolare riguardo agli aspetti relazionali e alla corretta gestione delle emozioni e delle possibili conflittualità.

### MODULO 2: LO STRESS: ISTRUZIONI PER L'USO!

PERIODO: LUNEDÌ 25 e GIOVEDÌ 28 MAGGIO ORE 14.00-18.00

DOCENTE: DOTT.SSA LUISA CAPUCCI

#### OBIETTIVO

Imparare a riconoscere i segnali di tensione e individuare strategie utili a fronteggiare e ridurre lo stress lavorativo.

### MODULO 3: LA QUALITÀ DEL SERVIZIO E LA FIDELIZZAZIONE DEL CLIENTE

PERIODO: LUNEDÌ 15 e GIOVEDÌ 18 GIUGNO ORE 14.00-18.00

DOCENTE: DOTT.SSA ELVIRA CAPUCCI

#### OBIETTIVO

Sviluppare e/o consolidare le competenze proprie del ruolo professionale di front-line, presentando tecniche e strategie da utilizzare nelle relazioni con il pubblico e strumenti per individuare e soddisfare esigenze e aspettative dei clienti.

### MODULO 5: ORGANIZZARE EVENTI AZIENDALI DI SUCCESSO (LE PUBBLICHE RELAZIONI, PARTECIPARE AD UNA FIERA, RICEVERE OSPITI O UNA DELEGAZIONE STRANIERA, ORGANIZZARE COLAZIONI E PRANZI DI LAVORO, ECC)

PERIODO: LUNEDÌ 6 e GIOVEDÌ 9 LUGLIO ORE 14.00-18.00

DOCENTE: DOTT.SSA LUISA CAPUCCI

#### OBIETTIVO

Conoscere i metodi più opportuni ed efficaci per organizzare varie occasioni di incontro professionale, all'interno ed all'esterno dell'azienda; mettere appunto una check-list delle cose da fare (l'essenziale e l'indispensabile) per la preparazione e l'attuazione di meeting, piccoli e grandi, curando il trasferimento di un'immagine positiva della propria azienda.

### MODULO 4: PROBLEM SOLVING E DECISION MAKING

STRATEGIE E TECNICHE PER RISOLVERE PROBLEMI E PRENDERE DECISIONI

PERIODO: LUNEDÌ 7 e GIOVEDÌ 10 SETTEMBRE ORE 14.00-18.00

DOCENTE: DOTT.SSA ELVIRA CAPUCCI

#### OBIETTIVO

Conoscere i diversi approcci e le logiche di problem setting, problem solving e decision making per diventare più flessibili e imparare a scegliere le tecniche più utili per risolvere diversi tipi di problema.

### MODULO 6: IL MARKETING PER NON SPECIALISTI

PERIODO: LUNEDÌ 21 e GIOVEDÌ 24 SETTEMBRE ORE 14.00-18.00

DOCENTE: DOTT.SSA LUISA CAPUCCI

#### OBIETTIVO

Fornire i concetti e le metodologie di base del marketing per affrontare i mercati in modo più competitivo e poter cogliere le migliori opportunità.