

NEGOZIARE IN SITUAZIONI DIFFICILI

771 - 439981

25 gennaio 2025

Starhotels Tuscany

Via di Novoli 59 – 50127 Firenze

Responsabile Scientifico: prof. Lorenzo Carpanè

- 8:45 Registrazione partecipanti
- 09:00 – 10:00 Il dettaglio delle tecniche e delle leve; path logico; la rappresentazione produttiva della realtà.
Le trappole metacomunicative della negoziazione: interpretazione; valore della relazione; punteggiatura emotiva; percezione della posizione.
I modelli neuro-linguistici e le leve motivazionali
- 10:00 – 10:30 Sintonia e lunghezza d'onda: il metodo CRG.
- 10:30 – 11:00 La dinamica negoziale e i comportamenti resistenti e disfunzionali: collaborativo; vorrei ma non posso; oppositivo; palese e non palese; né collaborativo, né oppositivo o ideologico.
- 11:00 - 11:15 Pausa
- 11:15 – 13:00 I livelli logici di pensiero: il nervo scoperto della negoziazione.
Tecniche di comunicazione strategica per aggirare i comportamenti resistenti.
- 13:00 – 14:00 Pausa pranzo
- 14:00 – 15:00 Il no positivo, feedback critici: come dare cattive notizie preservando la relazione.
Le emozioni e le incapacità di: non reagire, reagire o non percepire.
- 15:00 – 15:30 Best Alternative To a Negotiated Agreement (BATNA).
- 15:30 – 15:45 Pausa
- 15:45 – 16:15 I modelli relazionali: alternare leadership e followership ma sempre over.
- 16:15 - 17:15 Questioning e dialogo strategico: rispondere alle domande, porre le domande, far fronte alle obiezioni
- 17:15 - 18:00 Discussione sui temi trattati. Questionario di verifica apprendimento – Chiusura lavori

Scopo del Corso: Approfondire la conoscenza delle strategie e delle tecniche logico-linguistiche per una comunicazione efficace nelle relazioni interpersonali, in particolare in situazioni di reale o potenziale conflittualità. Il processo di negoziazione avviene sulla base di modelli linguistici e di pragmatica della comunicazione, che permettono di mettere in atto le strategie più efficaci. In particolare si fa riferimento agli studi di Watzlawick, Nardone, di Carmassi e Lucchini.

Professioni accreditate: MEDICO CHIRURGO specialista in: Anestesia e Rianimazione / Medicina e Chirurgia di Accettazione e di Urgenza

Corso Residenziale - ORE Formative: 7 – *Crediti Formativi:* 9,1

Numero Massimo di Partecipanti per Corso: 25

Corso riservato ai Rappresentanti Aziendali della Sezione AAROI-EMAC TOSCANA

Contatti per informazioni:

- ⇒ [email: toscana@aarioiemac.it](mailto:toscana@aarioiemac.it)
- ⇒ www.aarioiemac.it

 **AAROI EMAC**
Associazione Anestesiisti Rianimatori Ospedalieri Italiani
Emergenza Area Critica
Sezione Toscana

Attestati di partecipazione: L'attestato di partecipazione sarà rilasciato, al termine dei lavori scientifici, a tutti i Partecipanti.

Certificazione Crediti ECM: Per ottenere il rilascio dei crediti formativi ECM attribuiti al percorso formativo, ogni Partecipante dovrà: frequentare il 90% dell'orario previsto per ogni Corso; compilare correttamente tutta la modulistica necessaria per l'accreditamento ECM e rispondere esattamente almeno al 75% delle domande proposte.

La certificazione dei Crediti ottenuti dai Partecipanti avverrà entro tre mesi dalla conclusione del Corso e, per i Partecipanti Iscritti all'AAROI-EMAC, disponibile esclusivamente online nell'Area Riservata agli Iscritti del sito web [aarioiemac.it \(https://www.aarioiemac.it/app/login\)](https://www.aarioiemac.it/app/login)

AreaLearn
ECM Provider