

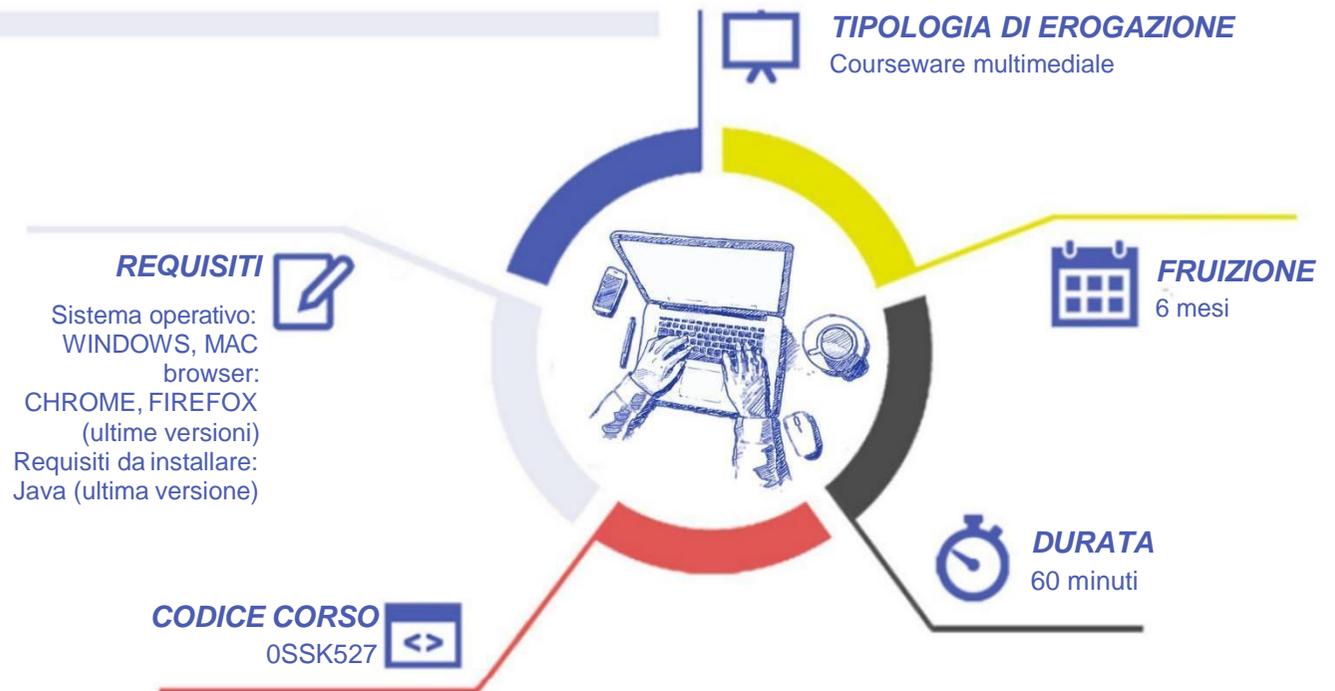
Guidare i team: Gestire il conflitto

A CHI SI RIVOLGE

I dipendenti a tutti i livelli che guidano e gestiscono team e tutti coloro che desiderano sviluppare e affinare le loro abilità di leadership all'interno di un team

OBIETTIVI

I team di successo sono caratterizzati dal fatto di avere un obiettivo chiaro, dalla fiducia tra i membri, dalla comunicazione efficace, e dalla capacità di risolvere i conflitti velocemente. Nelle prime fasi dello sviluppo del team, i leader devono stabilire delle strutture e dei processi che sostengano lo sviluppo di queste caratteristiche del team. La leadership effettiva è particolarmente importante durante la fase storming dello sviluppo del team, quando il conflitto tende ad essere al più alto livello. La sopravvivenza del team dipende dal leader del team, se è in grado di riconoscere velocemente il conflitto, diagnosticare le sue cause, e usare le strategie per risolvere il problema. Nel fare ciò, il leader ripristina la fiducia e le relazioni di lavoro positive, tra i membri. Questo ti fa capire quali sono le cause dei conflitti in un team, e l'importante ruolo della comunicazione sana nella gestione dei conflitti. Presenta molti dei migliori approcci di pratiche di risoluzione per risolvere i conflitti e illustrare le dottrine del principio di negoziazione. Imparando i principi e le strategie presentate nel presente corso, avrai le capacità di mantenere il tuo team ad un alto livello di prestazione, a distanza dai modelli distruttivi di conflitto e sulla buona strada per raggiungere i suoi obiettivi.



SOFT SKILLS

CONTENUTI

Al termine della lezione sarai in grado di:

- collegare le cause del conflitto con gli esempi di ogni effetto che può avere in un team
- riconoscere gli esempi di risoluzione del conflitto attraverso il miglioramento della comunicazione
- usare l'approccio più idoneo per la risoluzione del conflitto dato uno scenario
- collegare le tecniche di risoluzione del conflitto con le circostanze corrispondenti durante le quali devono essere usate
- riconoscere gli esempi delle regole della negoziazione dei principi

TEST INTERMEDI

All'interno di ogni modulo vi sono dei momenti di autovalutazione non vincolati che consentono all'utente di interagire con l'animazione verificando l'apprendimento dei concetti presentati.

SUPERAMENTO

Il corso viene considerato concluso una volta fruiti tutti i contenuti.

FREQUENZA

L'attestato di frequenza è a carico dell'Ente di Formazione che eroga il corso.

I VANTAGGI DELL'E-LEARNING

- Risparmio in termini di tempi/costi - Piattaforma AICC/SCORM 1.2 conforme agli standard internazionali
- Accessibilità ovunque e in ogni momento - Possibilità di rivedere le lezioni anche dopo aver terminato il corso