

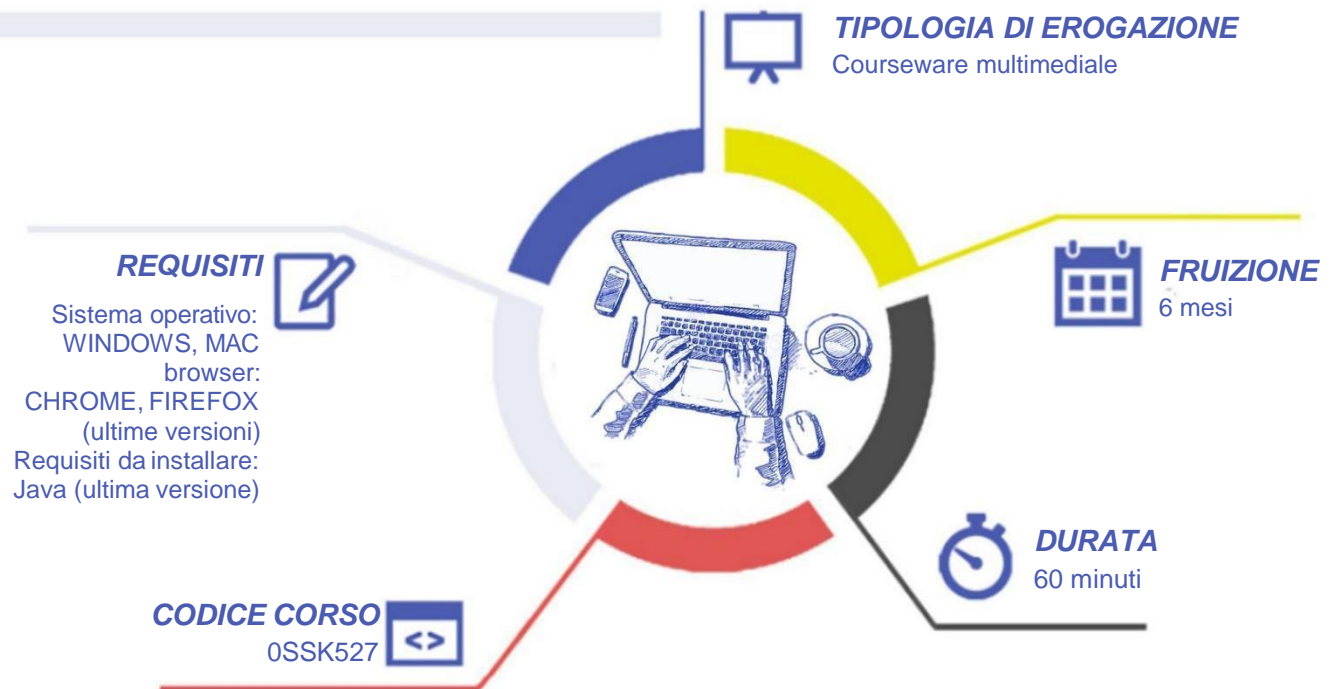
## Guidare i team: Gestire il conflitto

### 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