

MODALITÀ DI ISCRIZIONE

È possibile effettuare l'iscrizione accedendo al sito www.formatsas.com seguendo le indicazioni fornite alla sezione "modalità di iscrizione".

La segreteria invierà una **comunicazione di conferma della prenotazione**, con indicazioni per completare la procedura di iscrizione e inserire i documenti relativi al pagamento o all'impegno di spesa dell'Ente di appartenenza.

Dal momento della prenotazione vi sono **3 giorni** di tempo per effettuare il versamento della quota di iscrizione:

1. tramite bonifico bancario, indicando come causale: nome, cognome e codice evento, intestato a:

FORMAT sas - Via del Brennero, 136 - Trento
Cassa di Risparmio di Bolzano
COD. IBAN: IT04 F060 4501 8020 0000 0091 700

2. tramite bonifico/ricarica effettuato/a presso gli uffici postali, indicando come causale: nome, cognome e codice evento:

Carta Postepay Evolution
intestata a Telloli Silvano
NUMERO CARTA: 5333171015027804
COD. IBAN: IT11 T076 0105 1382 0822 5108 229

Le prenotazioni e le iscrizioni verranno accettate in ordine cronologico. **Dopo 3 giorni, se la procedura di iscrizione non verrà completata, il posto riservato potrà essere reso disponibile.**

L'iscrizione si intende completata al ricevimento di una email da parte della segreteria per la **conferma dell'iscrizione.**

Tutte le comunicazioni relative all'evento verranno trasmesse solamente tramite email, pertanto Format non si assume la responsabilità nel caso in cui le comunicazioni via email siano ignorate. Il corsista si impegna ad indicare l'indirizzo email valido, a visionarlo con frequenza e a rispondere alle comunicazioni pervenute.

Per richieste di assistenza è possibile scrivere all'indirizzo iscrizioni@formatsas.com oppure contattare la segreteria: 0533-713275 o 0461-825907.

DISDETTE E RIMBORSI

In caso di disdetta entro il termine delle iscrizioni, verrà restituito il 50% della quota versata.

In tutti gli altri casi non verrà effettuato nessun rimborso.

La Segreteria organizzativa si riserva di non attivare il corso qualora non sia raggiunto il numero minimo di partecipanti previsto. In questo caso verranno concordate con gli iscritti le modalità di riutilizzo della quota o di rimborso.



●● Orario

Registrazione Partecipanti: 08.30
Corso: 13/03/2020 09.00/13.00 – 14.00/17.30
20/03/2020 09.00/13.00 – 14.00/17.30

●● Scadenza iscrizioni

1 marzo 2020

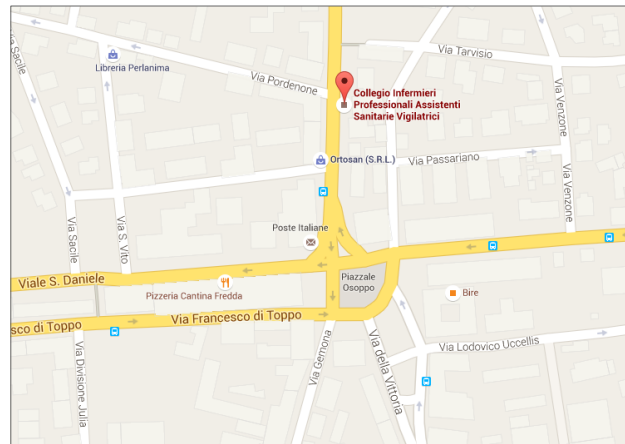
●● Quota di partecipazione

Iscritti OPI Udine: € 20,00 / Iscritti altri OPI: € 40,00

La quota è IVA esente (art. 10 DPR 633/72)

●● Sede del corso

Udine (UD) - OPI di Udine
Viale Volontari della libertà n.16



Provider ECM e Segreteria Organizzativa



via del Brennero, 136 - Trento
tel. 0533 713 275 - fax 0533 717 314
info@formatsas.com - www.formatsas.com

Iscrizione al Registro delle Imprese di Ferrara, C.F. e P.I. 01569060385 - REA FE 178788



Azienda con sistema di qualità
certificato ISO 9001:2015



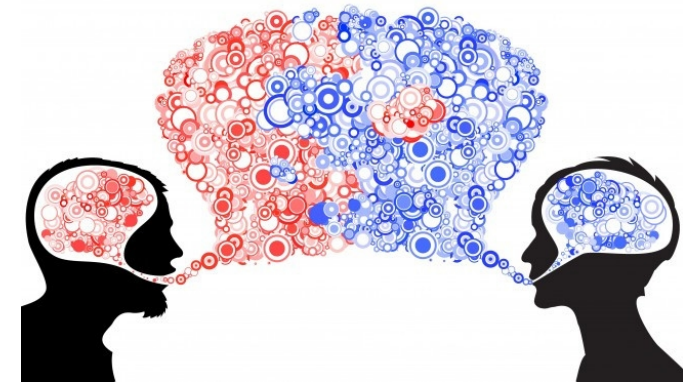
Provider ECM Standard
Min. Salute 514

E.C.M.
Educazione Continua
in Medicina



IL DIALOGO PERSUASIVO

SAPER COMUNICARE PER
RAGGIUNGERE I NOSTRI OBIETTIVI



Udine, 13 marzo e 20 marzo 2020

OPI DI UDINE
VIALE VOLONTARI DELLA LIBERTÀ' 16



●● Finalità

Ogni comunicazione implica un contenuto, ma soprattutto implica una relazione con il destinatario del contenuto stesso. Si può dire che una buona comunicazione dipenda da una buona relazione con le persone a cui ci rivolgiamo e dalla nostra padronanza delle tecniche del dialogo persuasivo.

Partendo dalla comprensione di alcuni meccanismi che regolano la comunicazione e le interazioni sociali, durante il percorso si analizzeranno le strategie più opportune per affinare la capacità di capire e di farsi capire, rimanendo ancorati ai nostri obiettivi.

●● Obiettivi

- conoscere e valutare i fattori che influenzano le relazioni e la comunicazione
- affinare la capacità di ascolto
- implementare specifiche competenze nel fare domande
- focalizzare l'attenzione sulla comunicazione non verbale
- conoscere le caratteristiche e le potenzialità della comunicazione empatica
- acquisire conoscenze rispetto alle tecniche del dialogo persuasivo

Obiettivo Nazionale ECM
NAZ-07 LA COMUNICAZIONE EFFICACE, LA PRIVACY ED IL CONSENSO INFORMATICO

●● Contenuti delle due giornate

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

Le 5 tipologie di dialogo fallimentare che compromettono le relazioni (+3 modalità minori)

Le tecniche di ascolto partecipato per chiarire i contenuti delle comunicazioni

Il dialogo strategico: formulare domande per raggiungere un obiettivo

I 6 principi della persuasione (+1)

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

L'uso del corpo e della voce nella comunicazione empatica

●● Metodologia didattica

Analisi e discussione di casi e problemi
Confronto/dibattito
Lezione frontale
Lavoro a piccoli gruppi

●● Responsabile Scientifico e Docente

Dott. Daniele Baron Toaldo

Psicologo e psicoterapeuta, formatore e coach, con una lunga esperienza nella progettazione e nella gestione di servizi alla persona e come direttore di équipe professionali all'interno di strutture di prevenzione e riabilitazione, in ambito minorile, psichiatrico, delle dipendenze e della devianza.

Svolge attività libero professionale di psicoterapia (rivolta a adolescenti, adulti e famiglie), di formazione aziendale, coaching individualizzato e team coaching per lo sviluppo di soft skills e per la delineazione e il raggiungimento di obiettivi professionali e di vita delle persone e dei gruppi di lavoro.

Da circa 20 anni si occupa anche di teatro al fine di migliorarne le abilità comunicative, cooperative, creative e di gestione dei ruoli professionali, attraverso la metodologia del teatro d'impresa.

●● Crediti ECM

17,1

●● Destinatari

Infermiere, Infermiere Pediatrico
(Posti disponibili: 30)

●● Codice corso

OPI0320UD1303

