ANDI PRATO

# COMUNICAZIONE EFFICACE PERFORMATIVA

*strategie di dialogo con il paziente odontoiatrico*

## MICHELE MICHELETTI

Sabato 22 settembre 2018
h 09:00/14.00
CORSO GRATUITO

**CORSO IN FASE DI ACCREDITAMENTO ECM**

**Istituto Medico Toscano**
Via Eugenio Barsanti, 24, 59100 Prato

La comunicazione diventa veramente efficace quando l'intento del comunicatore viene pienamente riconosciuto e accettato dall'interlocutore. La chiave di questo tipo di relazione risiede in un atteggiamento specifico del nostro modo di essere: l'assertività.
Questa è il veicolo attraverso il quale è possibile valorizzare il proprio pensiero, esprimere il proprio punto di vista, valori e obiettivi in modo determinato, equilibrato e rispettoso degli altri. La comunicazione assertiva, o comunicazione non violenta, integra abilità sociali, emozioni e razionalità. Per migliorare le proprie competenze di assertività è necessario agire su più livelli contemporaneamente: emotivo, cognitivo e comportamentale. Padroneggiare la propria emotività significa intraprendere un percorso che consenta di esplicitarla sul piano cognitivo e tradurla successivamente in uno stile comunicativo assertivo ed efficace con il conseguente impatto positivo sul clima aziendale e sulla produttività.
Le emozioni ricoprono un ruolo determinante nel processo comunicativo interno (verso noi stessi) ed esterno (verso gli altri). Un'emozione intensa può incidere significativamente sui processi della memoria, potendo riservare anche inattese insidie. I processi interessati nel ricordo sono vari: la percezione originaria, il suo immagazzinamento, il recupero e la verbalizzazione.
La comunicazione efficace diventa viva quando il comunicatore si libera dai pregiudizi e permette a se stesso di incontrare l'altro, l'interlocutore, nel suo modello di mondo oppure...di crearne uno insieme.

**Michele Micheletti**
Laurea in Scienze della formazione indirizzo commercio e marketing Politecnico di Studi Aziendali di Lugano, master in marketing e comunicazione Il Sole 24 ore. Product Manager e Territory Manager di Biomax spa (Zimmer-Biomet). Formatore associato AIF (Associazione Italiana Formatori) e presidente dell'Associazione Culturale Evolution per l'insegnamento e la diffusione del public speaking e la comunicazione efficace. Consulente per il posizionamento di brand e il marketing operativo delle strutture odontoiatriche.

*8:30*
*Registrazione partecipanti*

*MICHELE MICHELETTI*

**9:00**
**Le basi della comunicazione**
**Significati strategici**
**Ascolto attivo**
**Competenze relazionali**
**Scala dell'empatia**
**Modelli di profilazione**
**Stili relazionali**

*11 :45*
*Coffee Break*

**Basi neurologiche**
**Risonanza e sincronizzazione**
**Dialogo strategico**
**Linguaggio performativo**
**Noi e gli altri**

*14:15*
*Fine Lavori*

SCHEDA D'ISCRIZIONE - PRATO SABATO 22 SETTEMBRE 2018 - 09:00/14:00

**Giornata ad invito**

Dr. / Studio

Via / Piazza

Località

CAP Prov.( )

Tel. e-mail

Nato a Prov.( ) il

Cod. Fisc.

P. Iva

Firma* Data

Si ringrazia:

BIOMAX BIOMET 3i

Con il patrocinio di: ANDI PRATO

Segreteria organizzativa:
PIERRE SERVICE SRL - Pierre Service Via Dei Salicchi, 978 Lucca
T 0583 952923 - F 0583 999624 - www.pierreservice.it - email: info@pierreservice.it

Per i soci Andi Prato è possibile iscriversi anche presso:
Dott. Giuseppe Bellanti tel. 0574 611228 o 0574 448637 - mail drgbellanti@hotmail.it

Informativa sul Trattamento dei Dati Personali e Condizioni Generali: I dati personali richiesti saranno utilizzati per registrare la sua partecipazione e per le pratiche amministrative (ottenimento dei Crediti Formativi ECM). Essi saranno oggetto di trattamento improntato ai principi di correttezza, liceità, trasparenza e di tutela della Vostra riservatezza e dei Vostri diritti. Il conferimento dei dati è obbligatorio. L'eventuale rifiuto a fornirci, in tutto o in parte, i Suoi dati personali o l'autorizzazione al trattamento potrebbe comportare la mancata o parziale esecuzione del contratto. PiErre Service S.r.l. tratta dati personali diversi da quelli "sensibili" e "giudiziari". In particolare il trattamento effettuato è riferito a dati personali relativi a clienti e quali il nome, l 'indirizzo, i dati di identificazione personale, il codice fiscale etc. I dati saranno trattati, nel rispetto della legge e degli obblighi di riservatezza,dagli incaricati di PiErre Service S.r.l., in ottemperanza del decreto legislativo del 30 giugno 2003 N° 196 e della direttiva 2002/58/ce del Parlamento Europeo e del Consiglio del 12 luglio 2002 e del Regolamento Europeo 2016/679 (GDPR), per la registrazione nella propria banca dati e per essere utilizzati, previa autorizzazione, per l'invio di comunicazioni in merito allo svolgimento di altri eventi formativi. I suoi dati, qualora richiesto, potranno essere comunicati al docente Lei potrà altresì opporsi, per motivi legittimi, al trattamento dei dati personali che lo riguardano, ancorché pertinenti allo scopo della raccolta. Può inoltre opporsi al trattamento di dati personali ai fini di invio di materiale pubblicitario o di vendita diretta o per il compimento di ricerche di mercato o di comunicazione commerciale, esercitando i diritti di cui all'articolo 7 del suddetto Decreto.

Data: Firma Consenso Privacy

Autorizzo anche al trattamento ed alla comunicazione dei miei dati personali per fini di marketing.

Data: Firma Consenso Marketing

Le adesioni verranno accettate in ordine di arrivo. Si riserva la facoltà di annullare o spostare le date del corso in caso di impedimento del/dei relatore/i per causa di forza maggiore. Il corso verrà attivato al raggiungimento del numero minimo di partecipanti.

Data: Firma Accettazione Condizioni