

## CORSO ONLINE: GESTIONE DEI CONFLITTI, NEGOZIAZIONE E MEDIAZIONE - 200 ORE

### Descrizione del corso

Il Corso di Gestione dei Conflitti, Negoziazione e Mediazione parte da un semplice ma fondamentale presupposto: il conflitto è parte integrante di ogni relazione interpersonale, è parte integrante della nostra vita.

Non si tratta quindi di eliminarlo ma di conoscerlo al fine di poterlo gestire con un approccio costruttivo.

Il corso parte da un'analisi del concetto di conflitto e delle implicanze psico - sociologiche in esso coinvolte per proseguire con un approfondimento del ruolo della dinamica conflittuale e degli strumenti per trasformarla in opportunità di crescita.

La seconda parte del percorso vuole offrire una panoramica delle strategie di negoziazione e di mediazione, come insieme di conoscenze, capacità e comportamenti che giocano un ruolo strategico in ogni ambito della nostra vita.

La competenza di gestione dei conflitti rientra infatti tra le competenze trasversali più importanti e più ricercate oggi nel mondo del lavoro, competenze essenziali nell'affrontare le sfide della vita con un approccio costruttivo e proattivo.

Il corso è pratico – applicativo e colloca ogni strumento così come ogni tecnica proposta all'interno di un processo di sviluppo più profondo che coinvolge il destinatario in prima persona, portandolo a riflettere sulle sue emozioni più profonde, sui suoi valori così come sulle relazioni interpersonali che fanno parte della sua vita.

Perché il corso si propone questo obiettivo? Perché **la qualità della nostra vita dipende dalla qualità delle nostre relazioni interpersonali e delle emozioni che scegliamo di vivere.**

Attraverso un gioco di prospettive e un'alternanza di strumenti di lavoro e spunti di riflessione, il corso si pone l'obiettivo ambizioso di promuovere un **processo di cambiamento** nel modo con cui interpretiamo il conflitto.

Se si parte infatti dal presupposto per cui si tratta di una componente strutturale della natura umana, la vera sfida è quella di conoscerne le dinamiche e gli strumenti per farne una risorsa in grado di migliorare la qualità della nostra vita.

Conoscenza di sé, educazione alla diversità e formazione psico - sociologica saranno tre fasi fondamentali nel più ampio processo di trasformazione del conflitto da potenziale minaccia a occasione di crescita.

Se non tutti i conflitti sono risolvibili infatti, ogni conflitto può essere trasformato ed è proprio questo il punto di partenza e il punto di arrivo di questo corso.

### Obiettivi:

Il corso ha l'obiettivo ambizioso di promuovere un processo di cambiamento nel modo con cui interpretiamo il conflitto.

Dopo il corso sarai in grado di:

- Riconoscere e analizzare situazioni potenzialmente conflittuali
- Operare con una logica di prevenzione dei conflitti
- Essere consapevoli delle fonti di conflitto, saperle riconoscere e gestire
- Riconoscere il disaccordo come "opportunità"

## PROGRAMMA

Il corso online in Gestione dei conflitti, negoziazione e mediazione è suddiviso in 6 moduli, come segue:

### Modulo 1 | Gestione dei conflitti: riconoscerli, definirli e risolverli

- definizione di conflitto
- differenze tra conflitto e scontro
- le dimensioni del conflitto | Strategie difensive e approccio costruttivo;
- natura del conflitto
- tipologie di conflitto
- conflitti sul posto di lavoro

### Modulo 2 | Riconoscere il conflitto per prevenirlo

- il conflitto nasce in una relazione
- il ruolo delle emozioni e delle aspettative
- le cause più frequenti alla base di un conflitto
- riconoscere gli "aggressivi" e la "comunicazione non violenta" di Marshall
- scoprire le proprie risorse e riconoscere i conflitti per evitarli

### Modulo 3 | Gestione costruttiva dei conflitti

- assertività e cooperazione
- le fasi del processo di gestione dei conflitti
- conflitti e bisogni insoddisfatti: la gerarchia dei bisogni di Maslow

- Tecniche di comunicazione efficace e persuasiva
- 5 modi per gestire i conflitti: la Teoria di Thomas – Kilmann, Tecniche e consigli
- l'intelligenza emotiva e sociale

#### Modulo 4 | Arte della negoziazione

- definizione di negoziazione
- le tipologie di negoziato
- il processo negoziale
- la comunicazione negoziale: strategie e stile
- tecniche di negoziazione efficaci

#### Modulo 5 | Situazioni negoziali

- negoziazioni competitive e collaborative
- le situazioni negoziali
- i modelli negoziali
- tipologie di conflitti
- psicologia del negoziato
- linee guida

#### Modulo 6 | Arte della mediazione

- Definizioni e tipologie di mediazione
- le fasi della mediazione
- la figura del mediatore
- la dimensione relazionale della mediazione
- tecniche e strategie della mediazione: ambiti e applicazione

## MODALITA' DI SVOLGIMENTO

Il corso si svolge in modalità **online** con video **lezioni on demand** disponibili h 24.

Le lezioni registrate possono essere riviste in qualsiasi momento, collegandosi alla piattaforma MOODLE : <https://www.unidcampus.com> ed accedendo con le credenziali ricevute attraverso il nostri siti <https://www.eurosafia.it/>; <https://www.unidformazione.com> e <https://www.unidprofessional.com>

## METODOLOGIE

Coinvolgimento dei partecipanti attraverso discussioni, confronti, proposte, esercitazioni pratiche.

Al termine del corso i partecipanti potranno realizzare un project work, sperimentare ciò che hanno appreso durante il corso di formazione.

Lo scopo è quello di migliorare le competenze professionali, trovare soluzioni adeguate al percorso scelto; gli strumenti opportuni e gli obiettivi da raggiungere.

Risorse di approfondimento e dispense scaricabili, slides power point.

## MAPPATURA DELLE COMPETENZE

- Saper definire le basi comportamentali che sostengono i temi e le dinamiche della Gestione dei Conflitti, negoziazione.
- Accrescere la conoscenza dei partecipanti per renderli più consapevoli e preparati relativamente alla comprensione delle svariate applicazioni delle tecniche comunicative circa la **gestione dei conflitti**.
- Saper gestire l'universo complesso e articolato della Comunicazione
- Si approfondiscono le tematiche connesse alle nuove tecnologie di apprendimento.

## VERIFICA DELLE CONOSCENZE

Sono previste due tipologie di verifiche, mediante test a risposta multipla:

- **Verifica dell'auto-apprendimento dei corsisti**

Sono previste esercitazioni intermedie ed una verifica finale, al termine della quale sarà possibile scaricare l'attestato di partecipazione

- **Verifica della CustomerSatisfaction**

E' prevista una valutazione del livello di gradimento del corso

**Gruppo Unid Srl**

Via degli Aceri, 14

Gualdicciolo (RSM) 47890

C.O.E.: SM22747

0549.98.00.07

[info@unidformazione.com](mailto:info@unidformazione.com)

[unidformazione.com](http://unidformazione.com) | [unidprofessional.com](http://unidprofessional.com) | [libriunidtest.com](http://libriunidtest.com)

## DESTINATARI

Docenti scuola infanzia, Docenti scuola primaria, Docenti scuola secondaria I grado, Docenti scuola secondaria II grado, Dirigenti scolastici, referenti di istituto, funzioni strumentali, figure di coordinamento.

Il corso si rivolge anche a tutti i professionisti che lavorano nell'ambito scolastico, educativo e sociale che sono interessati ad aggiornare le proprie competenze.

- Non ci sono limiti di età.

## ATTESTATO

L'attestato di partecipazione, [riconosciuto dal MIUR ai sensi della Direttiva 170/2016](#), è scaricabile direttamente dalla piattaforma elearning solo dopo aver superato i test di verifica ed il tempo richiesto al completamento del corso

## COSTO

Prezzo di listino € 244,00

Sono previste scontistiche periodiche.