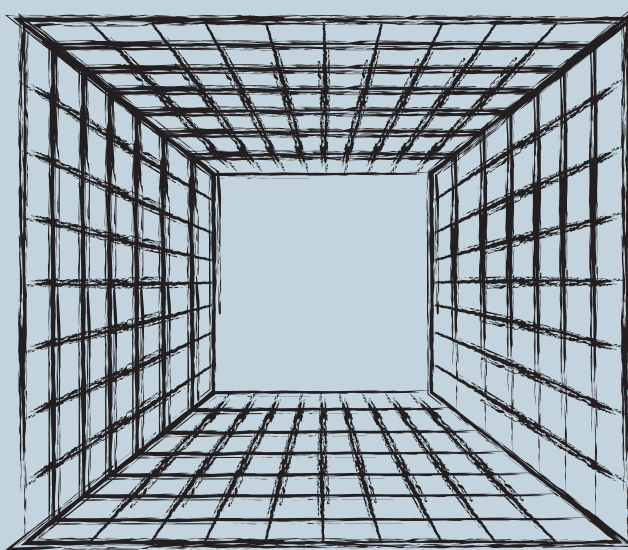


DO NOT BE AFRAID OF MATRIX

Competenze tecniche e strategie per utilizzare le risorse tecnologiche ed integrale nel presente e nel futuro e come ridurre la "zoom fatigue"

Avv. Elisabetta Valentini



4 aprile 2023, ore 16.00 - 19.00

 piattaforma Zoom





PRESENTAZIONE

Che ci piaccia o meno, siamo on line da tre anni e abbiamo anche sperimentato la “Zoom Fatigue”. E’ stato un cambiamento repentino e ci hanno detto necessario. Con il risultato pratico che la pandemia ha modificato – sicuramente per sempre – il nostro modo di colloquiare, negoziare e gestire il conflitto. Oggi quindi, molto più che durante il periodo del distanziamento, servono conoscenze e strumenti che ci permettano di mescolare con competenza e strategia il “virtuale” nel nostro lavoro di tutti i giorni.

Ci possiamo gestire bene se abbiamo delle informazioni su cosa accade nei nostri cervelli quando negoziamo on line, e ancora meglio se conosciamo ed implementiamo le diverse strategie che possiamo utilizzare nelle negoziazioni dove affidiamo la relazione interpersonale (in parte o totalmente) a metodi di comunicazione virtuali.

Infatti le negoziazioni del “post pandemia” vengono condotte totalmente, o quantomeno parzialmente, non in presenza ed abbiamo quindi dovuto imparare a gestire la tecnologia delle conferenze in video, le mail, il telefono, i messaggi ed ogni altro mezzo che ci venga offerto.

Ma siamo sicuri di utilizzarli correttamente? Sappiamo come ottimizzare gli strumenti che abbiamo? Abbiamo conoscenza di quello che accade nel nostro cervello quando non siamo in presenza? Siamo sicuri di non cadere ancor più vittime dei nostri pregiudizi? Sappiamo mettere in sicurezza il nostro cliente?

Il webinar affronterà tutti questi temi ed altri, comprese le tecniche utili ad ottimizzare la qualità della comunicazione, le strategie di negoziazione on line ed i vari momenti del procedimento collaborativo. Tutte competenze indispensabili per offrire ai nostri clienti una professionalità adeguata al tempo che stiamo vivendo e in linea con i metodi della negoziazione basata sugli interessi e i principi della pratica collaborativa.

DESTINATARI

Min 10 emmax 30 professionisti collaborativi

QUOTA DI PARTECIPAZIONE

30€

ISCRIZIONI

entro il 31 marzo 2023