



4° INCONTRO DI FORMAZIONE Bologna, 4 dicembre 2018

GRAND HOTEL MAJESTIC
Via Indipendenza 8

Il conflitto è parte integrante di ogni relazione. Per gestirlo al meglio è necessario capire dinamiche, motivazioni e scenario di contesto. Approfondiremo le tecniche più efficaci per prevenire e gestire situazioni di conflitto e garantire il risultato migliore.

Nella seconda parte della giornata l'attenzione si focalizzerà sugli aspetti strategici e le criticità legati alla contrattualistica nella gestione d'impresa del PCO.

PROGRAMMA



09.30 -13.00

Gestione del conflitto durante la negoziazione: aspetti emotivi, comunicativi e di problem solving, case studies

Ana Uzqueda – Responsabile Scientifico Associazione Equilibrio & R.C.

Le tematiche:

- come nasce e si sviluppa un conflitto interpersonale: comprendere le dinamiche per evitare le conseguenze negative dell'escalation
- negoziare per comporre un conflitto e negoziare in assenza di conflitto
- le strategie negoziali alla luce del modello di negoziazione della Scuola di Harvard
- le dinamiche comunicative in ambito negoziale
- come prepararsi per una negoziazione di successo.



14.00 -17.30

Il contratto come strumento strategico nella gestione d'impresa del PCO

Daniela Barbieri – Studio Legale Associato Ceccato & Barbieri

Le tematiche:

- l'importanza di un buon contratto anche nell'ambito del PCO
- gli aspetti strategici di un contratto
- esempi di alcune criticità che emergono nei contratti
- le soluzioni possibili
- conclusioni.

A CHI SI RIVOLGE

L'incontro, progettato dal Learning Center nell'ambito della PCCO Academy, è rivolto anche alle Imprese Socie non interessate a partecipare all'intero percorso.

Il progetto formativo si propone di offrire spunti che, toccando i temi fondamentali della Meeting Industry, consentano alle aziende che vi aderiscono di acquisire capacità e conoscenze rispetto alle nuove sfide professionali, di inquadrare il ruolo consulenziale del PCO e di evidenziare il valore strategico di tale professione.

L'obiettivo è quello di approfondire specifiche tematiche dell'ambito congressuale e di individuare strategie e skills capaci di creare le necessarie sinergie tra gli stakeholders e ha come scopo quello di esplorare e approfondire, anche tramite best practice, i mutamenti del nostro mercato al fine di anticipare e rispondere alle accresciute esigenze dei clienti. L'attività di formazione destinata alle "figure chiave" è essenziale per accrescere e potenziare abilità e competenze conoscitive e comunicativo-relazionali necessarie per promuovere l'eccellenza dei servizi e la crescita professionale.

QUOTA DI PARTECIPAZIONE

Quota partecipante aggiuntivo di impresa iscritta all'intero percorso	€ 75,00 + IVA (€ 91,50)
Quota I partecipante Impresa Socia non iscritta al percorso	€ 250,00 + IVA (€ 305,00)
Quota partecipante aggiuntivo Impresa Socia non iscritta al percorso	€ 100,00 + IVA (€ 122,00)
Quota I partecipante incontro valido come Refresh	€ 150,00 + IVA (€ 183,00)
Quota partecipante aggiuntivo incontro valido come Refresh	€ 75,00 + IVA (€ 91,50)

L'iscrizione include: materiale didattico, coffee-break, lunch e attestato di partecipazione.