

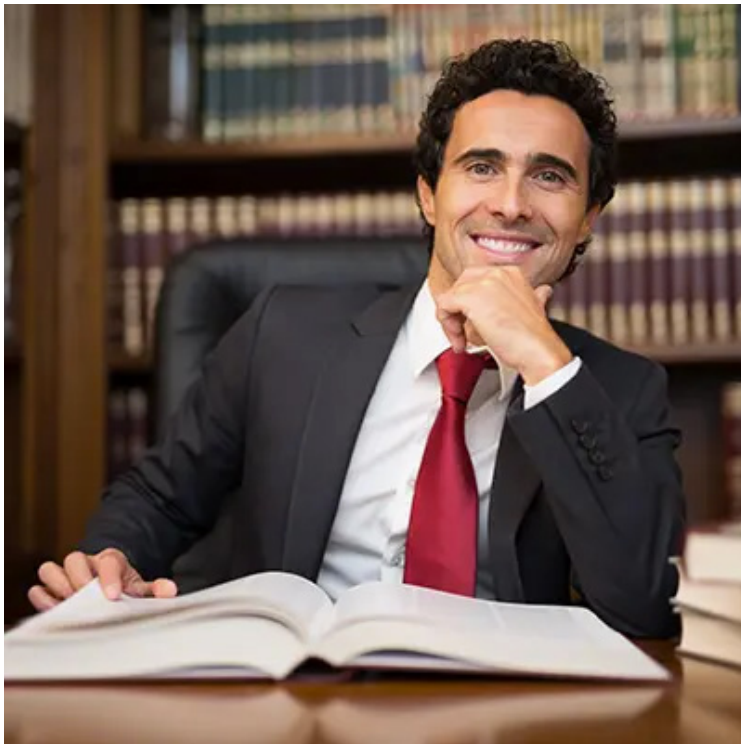


TALIA CORSI
FORMAZIONE PROFESSIONALE CONTINUA

Costruzione del Potere Personale Attraverso l'Influenza

italiacorsi.it

Costruzione del Potere Personale Attraverso l'Influenza



DURATA: 30 minuti
MODALITÀ: e-learning

DESTINATARI

Chiunque desideri sviluppare o affinare le proprie competenze per ottenere risultati usando il potere personale.

TEST INTERMEDI

All'interno di ogni modulo vi sono dei momenti di autovalutazione non vincolati che consentono all'utente di interagire con l'animazione verificando l'apprendimento dei concetti presentati.

SUPERAMENTO

Il corso viene considerato concluso una volta fruiti tutti i contenuti.

OBIETTIVI

Se non godi di un'autorità diretta, puoi ottenere risultati sfruttando la tua influenza, non solo mostrando di essere credibile e degno di fiducia. La capacità di influenzare in modo efficace è probabilmente il principale elemento distintivo quando riesci a raggiungere un traguardo senza autorità. Quando eserciti la tua influenza, coinvolgi e ingaggi altri per ottenere risultati, senza avere necessariamente un potere formale. Influenzare qualcuno non significa forzarlo oppure obbligarlo ma portarlo dalla tua parte per i giusti motivi. Puoi esercitare la tua influenza in tre modi: tramite il linguaggio e una comunicazione efficace, tramite la reciprocità e le "monete" di scambio e tramite la perseveranza attraverso la resistenza.

PROGRAMMA

Al termine della lezione sarai in grado di:

- identificare le caratteristiche dell'influenza
- fare delle considerazioni quando ti prepari a usare l'influenza in una situazione
- identificare le capacità di comunicazione da impiegare quando si usa la legge di reciprocità
- influenzare gli altri usando la reciprocità
- selezionare le affermazioni che riflettono le parole che sono state scelte per esercitare l'influenza
- usare un linguaggio efficace per influenzare gli altri
- riconoscere le situazioni che possono generare resistenza
- riconoscere esempi delle misure da adottare per gestire la resistenza
- utilizzare metodi per influenzare le persone e le situazioni