Le soft skills strategiche del professionista: relazioni, organizzazione e AI

Competenze manageriali per la gestione delle relazioni professionali

Rif. PA 2024-23499 RER/3 “Strategie per la qualificazione e l’innovazione delle competenze green e digitali dei liberi professionisti” approvata con Delibera Num. 317 del 10/03/2025 e realizzata grazie ai Fondi Europei della Regione Emilia-Romagna.

Costo
Gratuito

Durata
24 ore

Sede
Online

Settori
Comunicazione, Gestione risorse umane, Marketing e commerciale, Strategia e organizzazione aziendale

Destinatari
Imprese, Persone

Tipologie
Per occupati

Termine iscrizioni
28/08/2026

Data inizio
22/09/2026

Data fine
15/10/2026

Obiettivi

Il percorso sviluppa skills personali e professionali utili a migliorare le performance lavorative, la qualità delle relazioni e l'efficacia nei rapporti con clienti, partner, stakeholder e gruppi di lavoro. Attraverso comunicazione efficace, leadership, negoziazione e lettura delle dinamiche relazionali, il corso rafforza la capacità di gestire flussi comunicativi, interessi, bisogni sottesi, conflitti e situazioni complesse.
Il percorso integra inoltre strumenti per la gestione del tempo e dello stress, l'organizzazione delle attività e il problem solving creativo, anche con il supporto di strumenti digitali e applicazioni di intelligenza artificiale.

Destinatari

Il corso si rivolge a:

- Liberi Professionisti Ordinistici, titolari di partita IVA, esercitanti attività riservate secondo normativa vigente, iscritti ai sensi dell'art. 2229 del Codice civile a Ordini o Collegi professionali e alle rispettive Casse di previdenza;
- Liberi Professionisti Non Ordinistici, titolari di partita IVA, autonomi, che svolgono attività professionali non rientranti in quelle riservate agli iscritti a Ordini e Collegi professionali, che svolgano prestazione d'opera intellettuale e di servizi.
- Liberi professionisti ordinistici operanti in forma associata o societaria: Associazioni professionali o Studi associati di professionisti, anche iscritti al REA, con atto costitutivo registrato all'Agenzia delle Entrate alla data di presentazione della domanda; Società tra professionisti (StP) di cui all'art. 10 c.3 D.Lgs. 12/11/2011, n. 183 come regolate dal DM 8 febbraio 2013 n. 34; Società di professionisti o di ingegneria di cui alle lettere b) e c), comma 1 dell'articolo 46 del D.Lgs. n. 50/2016 (Nuovo Codice degli appalti); Società tra avvocati di cui alla L. 31 dicembre 2012, n. 247 (Nuova disciplina dell'Ordinamento della professione forense).

Requisiti di accesso

Potranno partecipare professionisti aventi sede legale o unità operativa nel territorio della regione Emilia-Romagna. Il suddetto requisito dovrà risultare:

- Per i singoli liberi professionisti, dal certificato o attestato di iscrizione all'albo, ordine o collegio professionale, oppure dal "Certificato di attribuzione di partita IVA" rilasciato dall'Agenzia delle Entrate o dalla più recente dichiarazione di variazione attività MOD. AA) presentata e relativa ricevuta di presentazione;
- Per le Associazioni di professionisti o Studi associati di professionisti, dal "Certificato di attribuzione di partita IVA" rilasciato dall'Agenzia delle Entrate o dalla più recente dichiarazione di variazione attività MOD. AA) presentata e relativa ricevuta di presentazione;
- Per le Società tra professionisti (StP), le Società di professionisti o di ingegneria e le Società tra avvocati, da visura camerale aggiornata.

Vista la natura del regime di aiuto indicato, ovvero De Minimis, i professionisti coinvolti dovranno poter rientrare in questa tipologia di aiuto. Non potranno pertanto partecipare eventuali professionisti del settore agricolo e forestale, della pesca e dell'acquacultura che esercitino la propria attività con il codice Ateco A: AGRICOLTURA, SILVICOLTURA E PESCA.

Contenuti del corso

- **Relazioni efficaci e comunicazione efficace**: introduzione alla comunicazione, paradigmi comunicativi, percezioni, vincoli, distorsioni comunicative, bisogni sottesi e ruolo dell'intelligenza emotiva nelle relazioni professionali.
- **Tecniche di negoziazione e approccio Win-Win**: negoziato di merito, mappatura degli interessi, tipologie di relazioni, definizione delle aree di accordo, alternative al negoziato e costruzione di soluzioni orientate al reciproco vantaggio,
- **Empatia tattica e gestione dei conflitti**: principali bias che influenzano percezioni, valutazioni, scelte e relazioni professionali, con attenzione al loro impatto nella comunicazione, nella negoziazione e nella gestione dei conflitti.
- **Leadership saggia e leadership gentile**: strumenti di ascolto, analisi delle situazioni complesse per migliorare comprensione, collaborazione, motivazione e gestione del team
- **Problem solving, gestione del tempo, dello stress e delle priorità**: metodi per organizzare attività, priorità, carichi di lavoro e scadenze, migliorando efficacia personale, qualità della performance e sostenibilità professionale.
- **AI e strumenti digitali per comunicazione e organizzazione**: utilizzo di strumenti digitali e applicazioni di intelligenza artificiale a supporto della comunicazione professionale, della pianificazione, della gestione del tempo e del coordinamento delle attività.

Modalità e criteri di selezione

Nel caso in cui il numero degli iscritti dovesse superare il numero minimo di partecipanti ammessi, si potrà valutare l'inserimento di un numero maggiore di persone nel rispetto della didattica dell'intervento. In questo caso, i partecipanti verranno ammessi, una volta verificati i requisiti, sulla base dell'ordine di arrivo delle domande. Il corso si avvia a fronte di un numero minimo di 8 iscritti.

Attestato

Attestato di frequenza.

Quota di partecipazione

Corso gratuito in quanto co-finanziato con risorse del Fondo Sociale Europeo Plus 2021/2027 e della Regione Emilia-Romagna.

Calendario

Le lezioni si terranno **dalle 9:00 alle 13:00.** Saranno 6 giornate da 4 ore l'una, per un totale di 24 ore formative.

- martedì 22 settembre 2026
- giovedì 24 settembre 2026
- martedì 29 settembre 2026
- giovedì 01 ottobre 2026
- martedì 13 ottobre 2026
- giovedì 15 ottobre 2026

Sede del corso

Attività svolta in videoconferenza su Piattaforma Microsoft Teams

Referenti

Ilaria Blancato | Email: blancato@cnafoer.it | Telefono: 3459782231
Paola Tinarelli | Email: tinarelli@cnafoer.it | Telefono: 0546 057565

Docente

Ilaria Galeotti
copywriter emozionale e docente di copywriting e storytelling, specializzata nel mettere in luce la forza dei brand attraverso le parole e nell'insegnare come comunicare al meglio