



WEBINAR

CREA L'AUTORITÀ: COME FAR PERCEPIRE IL PROPRIO VALORE PARTENDO DAL VALORE DI SE STESSI

22 aprile 2021

(Ore 14:30 – 16:30)

PROGRAMMA

Ore 14:15 COLLEGAMENTO ALL'AUDITORIUM VIRTUALE

Ore 14:30 APERTURA DEI LAVORI

Introduce e coordina

Ilaria Chiosi

Avvocato del Foro di Firenze

Trainer del corso

Gabriella Rania

Trainer, Coach e Direttrice Toscana della Roberto Re Leadership School

Maurizio Dalla Casa

Avvocato e Trainer della Roberto Re Leadership School

POSTULATI DELLA COMUNICAZIONE

Cosa significa comunicare nella guida delle dinamiche relazionali, volta a sviluppare la capacità di essere realmente efficaci.

La comunicazione non riguarda semplicemente e banalmente il saper parlare con un linguaggio forbito o tecnicamente corretto, ma in modo molto più ampio, riguarda la capacità di trasferire un messaggio che «arrivi» esattamente come vorremmo. Per comunicare in modo funzionale capiremo quali sono i capisaldi della comunicazione e in che modo applicarli nella quotidianità, ma soprattutto in contesti professionali di alto rilievo.

LA COMUNICAZIONE DIRETTA E INDIRETTA

Differenza e sviluppo di una comunicazione che crei valore e qualifichi la nostra figura rispetto al cliente e non solo.

Una parte della comunicazione è gestita direttamente da noi, ma ne esiste anche un'altra che dovrebbe arrivare prima ancora della nostra presenza fisica. Ha a che fare con quello che si dice di noi, con il come le persone ci percepiscono prima ancora di conoscerci. Sapere come gestire anche questo tipo di comunicazione, consente di preparare il giusto terreno su cui porre le basi per un perfetto lavoro insieme, guidato da Leadership funzionale.

LA PERCEZIONE

In che modo lavorare non solo sulle competenze e sul valore ma anche sulla percezione che arriva al nostro interlocutore.

Il valore, non solo della nostra figura professionale ma anche del nostro operato, che ci piaccia o no, è spesso soggetto alla percezione che il nostro cliente ha. Il non poter demandare il nostro valore alla conoscenza di chi giudica, determina la necessità di saper trasferire il giusto valore. Percezione e realtà non sempre vanno di pari passo. Il nostro compito è, tuttavia, avere entrambe le caratteristiche: essere abili professionisti ma venire anche percepiti come tali, sempre.

CREARE L'AUTORITÀ

Come creare l'autorevolezza che genera guida, partendo dalla Leadership personale.

L'Avvocato è sempre stato considerato un'autorità, un riferimento al quale affidarsi con fiducia. Negli ultimi anni, questo atteggiamento, che poneva questo tipo di professionalità in una posizione di vantaggio, è molto cambiato. Avere il titolo, non sempre è sufficiente per creare la giusta autorevolezza con il cliente e non solo. Saperla generare in modo strategico, comporta una maggiore facilità nella guida delle diverse dinamiche.

GESTIONE DI NOI STESSI

Per guidare con reale efficacia gli altri, non si può prescindere dalla capacità di guidare noi stessi.

La gestione di noi stessi riguarda in primis, la conoscenza di come funzionano alcune dinamiche dell'essere umano e, subito dopo, di come guidare le relazioni con gli altri. Saper gestire stati emozionali, situazioni di conflitto interiore o momenti di stress e difficoltà, è alla base nella Leadership necessaria per gestire un'attività che funzioni in modo solido e duraturo

Ore 16:30 DIBATTITO E CHIUSURA DEI LAVORI

INFORMAZIONI GENERALI

Piattaforma utilizzata: Zoom.

Modalità di iscrizione: **La partecipazione è gratuita.**

Avvocati: Verranno accettate esclusivamente le richieste ricevute telematicamente attraverso l'area riservata Sfera alla quale si potrà accedere dal link presente sulla pagina dell'evento pubblicato sul sito www.fondazioneforensfirenze.it

SI SEGNALE CHE LA MANCATA PREISCRIZIONE TRAMITE IL PORTALE SFERA NON PERMETTERÀ IL RICONOSCIMENTO DEI CREDITI FORMATIVI.

Non Avvocati: inviare una mail all'indirizzo flytoscana@hrdonline.it

Verrà inviato via mail il link per la registrazione alla piattaforma Zoom e, successivamente,

per la partecipazione all'evento il giorno prima dello stesso.

Attestato di frequenza per Avvocati:

Non è previsto il rilascio di alcun attestato posto che potranno verificare la propria situazione crediti aggiornata direttamente dal proprio profilo Sfera successivamente alla chiusura dell'incontro.

[\(Guida pratica per visualizzare la propria situazione formativa\)](#)

Crediti formativi e modalità di accreditamento per Avvocati:

E' stata proposta alla Commissione per l'accREDITAMENTO delle attività formative dell'Ordine di Firenze l'attribuzione di **n. 2 CF in materia non obbligatoria** così come previsto dalla delibera adottata in data 20/04/2020 dal CNF n. 193 sulla Formazione Continua.