



Destinatari

Educatori e formatori, Professionisti delle risorse umane, Professionisti e manager, Team di servizio clienti, Operatori sanitari e assistenti sociali, Leader di gruppi o comunità, Persone che vogliono migliorare le relazioni personali, Studenti universitari o giovani professionisti che vogliono acquisire conoscenze e competenze trasversali che migliorino le proprie abilità e performance nel campo della comunicazione e tutti coloro che volessero approfondire l'argomento.

Numero partecipanti: min 15 - max 50. Le iscrizioni saranno aperte a partire da **sabato 21 febbraio 2026** e saranno accolte secondo l'ordine cronologico di arrivo fino al raggiungimento del numero massimo previsto. Il numero degli uditori non potrà essere superiore al 20% degli iscritti.

Obiettivi

Sviluppare capacità di comunicazione, di relazione e di ascolto efficace a livello interpersonale così da migliorare le capacità socio-relazionali attraverso l'apprendimento e l'utilizzo di specifiche tecniche di comunicazione.

Metodologia

- lezioni secondo una modalità dialogico partecipativa;
- workshop per favorire l'acquisizione di competenze (*Learning by doing, Case studies, Role playing*).

Modalità di erogazione della didattica: le lezioni si terranno on line con ore da 45 min. Il corso si articolerà in 4 Moduli, 10 incontri della durata di 4 ore ciascuno per un totale di 40 ore, il venerdì pomeriggio e il sabato mattina.

Quota contributiva

Il corso di Comunicazione Efficace "L'arte del comunicare" è **GRATUITO**.

Modalità d'iscrizione

Scadenza iscrizioni: venerdì 6 marzo 2026

Info e form d'iscrizione su: www.fondazioneaccademia.com

Per info: chiamare al 342 547 2556 (dal lunedì al venerdì dalle 10.00 alle 13.00)



CON IL CONTRIBUTO DI:



ISCRIVITI SUBITO



CON IL CONTRIBUTO DI:



Corso di formazione promosso dalla Fondazione Accademia
Casa di Popoli, Culture e Religioni

COMUNICAZIONE EFFICACE "L'ARTE DEL COMUNICARE"



www.fondazioneaccademia.com | www.arcidiocesisassari.it

ORE TOTALI
40

Sede Formativa: Su piattaforma online

Durata: marzo - maggio 2026

Finalità

La comunicazione è al centro di ogni relazione, personale o professionale. Questo corso ti fornirà gli strumenti per migliorare le tue capacità comunicative, imparando a esprimerti con chiarezza, ad ascoltare attivamente e a gestire i conflitti in modo costruttivo. Attraverso tecniche di ascolto, assertività e persuasione, potrai ottimizzare la tua comunicazione, rendendola più efficace e incisiva. Questo corso ti guiderà verso una maggiore consapevolezza e padronanza del linguaggio, sia verbale che non verbale.

PIANO DI STUDI

→ **VENERDÌ 13 (16:30-19:30) E SABATO 14 (09:00-12:00) MARZO 2026**

Modulo 1 - Gli elementi principali della comunicazione (8 ore - due incontri) - Antonio Meloni

Gli elementi principali della comunicazione

- Definizione di comunicazione;
- Gli elementi della comunicazione;
- I due piani della comunicazione: relazione e contenuto;
- Comunicazione verbale, non verbale e para-verbale;
- Le principali barriere alla comunicazione efficace;
- Le leggi della comunicazione.

Workshop - Comunicazione professionale

- Struttura, chiarezza, tono, registro;
- Sintesi e leggibilità;
- Comunicazione in situazioni specifiche/critiche;
- Comunicazione di cambiamento, crisi, cattive notizie.

→ **VENERDÌ 27 (16:30-19:30) E SABATO 28 (09:00-12:00) MARZO 2026**

Modulo 2 - Costruire conversazioni efficaci e consapevoli (8 ore - due incontri) - Loredana Leori

Tecniche comunicative

- I diversi stili comunicativi: aggressivo, passivo e assertivo;
- La comunicazione assertiva;
- L'identikit del comportamento assertivo;
- Convincere e persuadere;
- La strategia persuasiva il significato di persuasione. Come creare la relazione.

Workshop - Strategia persuasiva

- Emotività, razionalità e persuasione;
- Caratteristiche verbali, non verbali e psicologiche di ciascuno;
- Comunicazione non violenta.

→ **VENERDÌ 10 (16:30-19:30), SABATO 11 E 18 APRILE 2026 (09:00-12:00)**

Modulo 3 - Ascolto attivo e autoregolazione emotiva (12 ore - tre incontri) - Stefania Fais

L'ascolto attivo

- Empatia ed ascolto attivo;
- L'ascolto attivo: come ascoltare per rendere efficace la comunicazione;
- Le tecniche di ascolto attivo;
- La motivazione all'ascolto.

Workshop - Come allenare l'ascolto attivo

- La gestione del feedback;
- Tecniche base: parafrasi, riformulazione, domande aperte, silenzio attivo.

Workshop - L'intelligenza emotiva nella comunicazione

- Emotività e conflitto;
- Trigger emotivi e comunicazione reattiva;
- Tecniche per gestire emozioni intense (respiro, pausa, metacognizione).

→ **VENERDÌ 15 (16:30-19:30), SABATO 16 E 23 MAGGIO 2026 (09:00-12:00)**

Modulo 4 - Comunicazione interpersonale e relazionale in contesti reali (12 ore - tre incontri) - Gianni Pisottu

Aspetti verbali, non verbali e para-verbali

- Linguaggio del corpo: postura, gesti, espressioni facciali;
- Il tono della voce, ritmo, pause, volume;
- Coerenza tra verbale e non verbale.

Barriere alla comunicazione efficace

- Rumore fisico e psicologico;
- Preconcetti, stereotipi, bias cognitivi;
- Differenze culturali, differenze di stile comunicativo.

Persuasione e influenza etica

- Principi di persuasione (es. reciprocità, autorità, prova sociale, scarsità...);
- Come costruire argomentazioni convincenti.

Workshop - Comunicazione chiara e precisa

- Semplificare messaggi complessi;
- Strutturare il discorso: apertura, corpo, conclusione.

Workshop - Negoziazione efficace

- Fasi della negoziazione;
- Strategie e tattiche negoziali;
- "Vincere senza scontrarsi": trovare win-win.

Workshop - Gestione dei conflitti

- Tipi di conflitto (personale, di ruolo, di valori);
- Strategie per affrontare il conflitto costruttivamente;
- Tecniche di mediazione.

Workshop - Feedback e gestione delle relazioni complesse

- Dare feedback: formule, tono, tempismo;
- Ricevere feedback: apertura, riconoscimento, miglioramento.