



UNIVERSITÀ DEGLI STUDI DI TORINO

Dipartimento di Management

<b>Proponente</b>	Rolfo Walter
<b>Titolo del seminario</b>	Sell yourself
<b>Obiettivi del Corso</b>	Fornire una approfondita conoscenza della comunicazione intesa come categoria dell'agire umano finalizzata a orientare i comportamenti di altre persone; in particolare mettere a disposizione strumenti analitici per riconoscere e decodificare i processi di comunicazione e orientamento delle scelte e dei comportamenti in contesti competitivi, dare gli strumenti per poter arrivare ad un'autovalutazione oggettiva e costruttiva delle nostre effettive capacità di comunicazione interpersonale.
<b>Argomenti delle lezioni</b>	"Utilizzare consapevolmente il potenziale strategico proprio delle tecniche di relazione più avanzate per meglio proporre se stessi e la propria azienda. Imparare a dare valore al nostro modo di interagire con le persone, aumentare la fiducia in se stessi, migliorando così le nostre interazioni. Laboratori esperienziali: esercitazioni di role-playing e simulazione volti all'acquisizione di schemi di interazione influenzante in contesti di interesse professionale analisi di casi reali (storici, di cronaca, di attualità, anche proposti dai corsisti/e)"
<b>Modalità di erogazione/ modello di insegnamento /apprendimento</b>	
<b>Modalità di verifica dell'apprendimento (Specificare se viene richiesto lavoro finale individuale/di gruppo...)</b>	Saranno richiesti lavori di gruppo durante il corso e individuali alla fine, perchè ognuno possa preparare il Gantt della propria Felicità e una Roadmap per realizzarsi una volta usciti dall'Università
<b>Bibliografia di Riferimento</b>	"ARTE DI REALIZZARE L'IMPOSSIBILE - di Walter Rolfo AL GUSTO DI CIOCCOLATO - di Matteo Rampin ALTRI IN VIA DI DEFINIZIONE "