

**Regione Umbria**  
**Catalogo Unico dell'Offerta Formativa Regionale**  
**- Scheda corso ID 5626 -**

**Denominazione progetto**

COMUNICAZIONE INTERPERSONALE E GESTIONE DEI CONFLITTI

## SEZIONE A

### SOGGETTO EROGATORE DELLA FORMAZIONE A CATALOGO E SEDE DI SVOLGIMENTO

#### A.1 Coordinate del soggetto richiedente l'inserimento a catalogo dell'offerta formativa

Denominazione e ragione sociale:	INFOLOG SRL
Natura giuridica:	Società a responsabilità limitata
Rappresentante legale (Cognome e Nome):	TINARELLI CLAUDIO
Indirizzo sede legale:	VIA G. DOTTORI n. 85
CAP - Comune - Provincia:	06132 - Perugia - PG
Telefono:	0755271655
Fax:	0755280251
Indirizzo e-mail:	infolog@infologsrl.it
Sito web:	www.infologsrl.it
Partita IVA	02060710544
Codice fiscale	02060710544
Registrazione c/o Camera di Commercio:	di PERUGIA - n. 17664 - anno

#### A.2 Referente del progetto

Nome e Cognome:	Tinarelli Claudio
Telefono:	0755271655
Fax:	0755280251

#### A.3 Posizione del soggetto richiedente

Organismo singolo
-------------------

#### A.4 Tipologia di soggetto erogatore dell'attività formativa a catalogo

Ente di formazione accreditato dalla Regione Umbria per la macrotipologia: Formazione superiore - Formazione continua e permanente
---

#### A.5 Sedi di svolgimento dell'attività formativa a catalogo

N. Sede:	1
Denominazione:	INFOLOG SRL
Indirizzo:	via G. Dottori
N. civico/piano:	85 piano 6
CAP - Comune - Provincia:	06132 - Perugia - PG
Telefono:	0755271655
Stato accreditamento sede:	La sede è già stata accreditata
La sede è destinata all'erogazione di attività di FAD:	No

N. Sede:	2
Denominazione:	Istituto Tecnico Statale "Maria Letizia Cassata" - Gubbio

Indirizzo:	via del Bottagnone
N. civico/piano:	40
CAP - Comune - Provincia:	06024 - Gubbio - PG
Telefono:	0759235911
Stato accreditamento sede:	La sede è già stata accreditata
La sede è destinata all'erogazione di attività di FAD:	No

N. Sede:	3
Denominazione:	Istituto Tecnico Industriale e per geometri "L da Vinci" - Foligno
Indirizzo:	viale Marconi
N. civico/piano:	6
CAP - Comune - Provincia:	06034 - Foligno - PG
Telefono:	0742350840
Stato accreditamento sede:	La sede non è stata oggetto di richiesta di accreditamento
La sede è destinata all'erogazione di attività di FAD:	No

N. Sede:	4
Denominazione:	Istituto Omnicomprensivo "Dante Alighieri" - Nocera Umbra
Indirizzo:	via Septempedana
N. civico/piano:	snc
CAP - Comune - Provincia:	06025 - Nocera Umbra - PG
Telefono:	0742818897
Stato accreditamento sede:	La sede non è stata oggetto di richiesta di accreditamento
La sede è destinata all'erogazione di attività di FAD:	No

SEZIONE A-Raggruppamenti

---

COMPOSIZIONE DI ATI/ATS

(riportare le informazioni per i soggetti diversi dal capofila)

**SEZIONE B**  
**TIPOLOGIA DELL'OFFERTA FORMATIVA**

**B.1 Tipologia di progetto**

- Formazione per la creazione d'impresa
- Formazione per occupati (o formazione continua)

**B.2 Area tematica di riferimento del corso**

Comunicazione

**B.3 Settore di riferimento del corso**

- Industrie manifatturiere e estrattive, energia, gas e acqua
- Commercio, trasporti e magazzinaggio
- Turismo
- Servizi di informazione e comunicazione
- Servizi alle imprese
- Istruzione e formazione
- Attività artistiche, sportive, di intrattenimento e divertimento
- Altre attività di servizi
- Cultura e patrimonio culturale

**B.4 Obiettivi dell'offerta formativa (descrizione sintetica)**

Fornire agli allievi gli strumenti per migliorare la propria capacità di comunicazione con gli altri e di negoziazione in situazioni anche conflittuali per favorirne lo sviluppo personale.

**B.5 Risultati attesi (descrizione sintetica)**

Gli allievi saranno in grado di sviluppare un efficiente rapporto comunicativo con gli altri in diversi contesti applicando regole e tecniche di comunicazione e negoziazione. Tali competenze aiuteranno gli allievi a migliorare la propria condizione lavorativa o ne favoriranno l'inserimento/reinserimento nel mondo del lavoro.

**B.6 Destinatari dell'offerta formativa e requisiti di ammissione**

Tipologia di destinatari e requisiti di ammissione:	Il corso è rivolto a soggetti di età superiore ai 18 anni che abbiano assolto all'obbligo formativo siano essi occupati, disoccupati o inoccupati.
Modalità di accertamento del possesso individuale dei requisiti di ammissione:	Attraverso un modulo di iscrizione compilato dagli allievi e dichiarazione con autocertificazione, nel rispetto della norma vigente, dello loro stato lavorativo e di possesso dei requisiti scolastici.
Previsione e modalità di riconoscimento del credito di ammissione :	Non e' previsto il riconoscimento dei crediti formativi

**B.7 Numero di destinatari (per edizione)**

15

**B.8 Metodologie di intervento per la realizzazione degli obiettivi previsti dall'offerta formativa**

Per quanto riguarda le modalità di reperimento degli allievi queste si svilupperanno su più canali: attraverso fax, email, pubblicità radiofonica, sito web del soggetto attuatore, volantini distribuiti in punti strategici e luoghi pubblici e centri per l'impiego.

All'attività di pubblicizzazione si affiancherà l'attività di orientamento dei potenziali allievi attraverso colloqui individuali o di gruppo.

Le modalità di erogazione della formazione saranno principalmente "attive" cioè mirate a favorire e stimolare la crescita autonoma dell'allievo sulla base del paradigma learning by doing. Per un maggiore coinvolgimento degli utenti si potrà decidere sia il calendario che l'orario di svolgimento delle lezioni venendo incontro alle esigenze degli allievi stessi favorendo così la frequenza e la partecipazione.

Il corso sarà tenuto da docenti con comprovata esperienza pluriennale nella docenza valutati e qualificati attraverso le procedure previste dal sistema qualità del soggetto attuatore.

**B.9 Disseminazione e pubblicizzazione dei risultati del progetto (descrizione sintetica)**

Per la disseminazione e pubblicizzazione dei risultati del progetto verrà principalmente utilizzato il sito web del soggetto attuatore dove verranno pubblicati i risultati dei corsi erogati che quindi saranno visibili anche a potenziali futuri allievi. Si ricorrerà anche a mailing list e social network

**B.10 Eventuali aziende che hanno mostrato interesse al progetto, specificando denominazione, sede, settore di attività e natura dell'interesse**

## SEZIONE C

### RIFERIMENTO PROFESSIONALE DELL'OFFERTA FORMATIVA ED ATTESTAZIONE PREVISTA IN ESITO AL PERCORSO

#### C.1 Denominazione proposta del profilo professionale

--

#### C.2 Descrizione sintetica del profilo professionale

--

#### C.3 Posizione univoca nella classificazione ISTAT CP 2011

--

#### C.4 Posizione/i nella classificazione ISTAT ATECO 2007

--

#### C.5 Articolazione del riferimento professionale per Unità di Competenza

Macro-processo di riferimento	Unità di Competenza
Definire Obiettivi e risorse	nessuna
Gestire il sistema cliente	INTERAGIRE CON GLI ALTRI APPLICANDO REGOLE DI COMUNICAZIONE E NEGOZIAZIONE
Produrre beni/erogare servizi	nessuna
Gestire i fattori produttivi	nessuna

#### C.6 Tipo di attestazione obbligatoria prevista

Attestato di frequenza rilasciato dal soggetto attuatore
--

#### C.7 Eventuali altre attestazioni di cui è previsto il rilascio (e indicazione delle relative modalità)

--

#### C.8 Descrizione delle singole Unità di Competenza

Denominazione proposta della Unità di Competenza:	INTERAGIRE CON GLI ALTRI APPLICANDO REGOLE DI COMUNICAZIONE E NEGOZIAZIONE
Macroprocesso di riferimento:	Gestire il sistema cliente
Riferimento ad Unità di Competenza presente nel Repertorio regionale degli standard professionali:	non è presente nel Repertorio regionale
Risultato atteso:	Sviluppare un efficiente rapporto comunicativo con gli altri in diversi contesti applicando regole e tecniche di comunicazione e negoziazione

<p>Conoscenze minime:</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>•Principi della comunicazione</li> <li>•Tipi di comunicazione</li> <li>•Tecniche di ascolto attivo</li> <li>•Tecniche di comunicazione</li> <li>•Tecniche di negoziazione</li> <li>•Principi della trattativa</li> <li>•Tecniche di gestione dei conflitti</li> </ul>
<p>Abilità minime:</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>•Attivare un ascolto di tipo attivo individuando gli ostacoli all'ascolto</li> <li>•Effettuare una comunicazione efficace <ul style="list-style-type: none"> <li>- riconoscere e interpretare gli elementi della comunicazione non verbale</li> <li>- comunicare coerentemente nelle varie modalità</li> <li>- applicare le regole per una comunicazione efficace</li> </ul> </li> <li>•Negoziare per principi <ul style="list-style-type: none"> <li>- portare avanti una trattativa</li> <li>- gestire i conflitti</li> </ul> </li> </ul>



## SEZIONE D

### ARTICOLAZIONE DELL'OFFERTA FORMATIVA

#### D.1 Articolazione del percorso

Numero segmento/ UFC	Titolo Segmento/UFC	Denominazione della UC di riferimento	Costo UFC	Durata (ore)	di cui erogate in Fad
1	COMUNICAZIONE INTERPERSONALE E GESTIONE DEI CONFLITTI	INTERAGIRE CON GLI ALTRI APPLICANDO REGOLE DI COMUNICAZIONE E NEGOZIAZIONE	950,00 €	40:00	
Totale durata del percorso				40:00	0:00

#### D.2 Riconoscimento dei crediti formativi

Moduli/segmenti/UFC per i quali non è eventualmente previsto il riconoscimento dei crediti di frequenza e motivazione della proposta:	
---	--

#### D.3 Caratteristiche dei singoli segmenti/UFC

Numero segmento/UFC:	1		
Titolo del segmento/UFC:	COMUNICAZIONE INTERPERSONALE E GESTIONE DEI CONFLITTI		
Denominazione della UC di riferimento:	INTERAGIRE CON GLI ALTRI APPLICANDO REGOLE DI COMUNICAZIONE E NEGOZIAZIONE		
Obiettivo formativo:	Gli allievi saranno in grado di gestire il processo comunicativo attraverso gli strumenti forniti loro dal corso. Saranno in grado di comprendere meglio i propri interlocutori, gestire i conflitti all'interno di un team di lavoro, superare gli ostacoli per ottenere il massimo dal lavoro di squadra.		
Costo dell'UFC:	950,00 €		
<b>Contenuti e progressione delle attività</b>	<b>Durata (ore)</b>	<b>di cui in Fad</b>	
Modulo unico: Modello convenzionale della comunicazione ed aspetti del modello comunicativo; La capacità di ascolto; Gli ostacoli dell'ascolto; Le modalità del processo comunicativo; Gli elementi delle comunicazione non verbale; Uso della comunicazione non verbale e simbolica; Le metodologie del lavoro di gruppo; Lo sviluppo della capacità comunicativa; Le regole pratiche della negoziazione; Gestione delle relazioni interpersonali e sociali; trattative conflittuali e situazioni difficili, come affrontarle. Simulazioni in aula	40:00		
Totale durata segmento/UFC		40:00	0:00

#### D.4 Descrizione delle risorse dedicate alla eventuale realizzazione di attività in FaD

--

## SEZIONE E

### PERSONALE E RISORSE PER LA REALIZZAZIONE DELL'OFFERTA FORMATIVA

#### E.1 Coordinatore

Nome e cognome:	Claudio Tinarelli
-----------------	-------------------

#### E.2 Tutor

Nome e cognome:	Maria Letizia Saleppico
-----------------	-------------------------

#### E.3 Personale docente

Nominativo	Profilo prof.le	Fascia	Titolo UFC	Ore
	Docente Esperto in comunicazione interpersonale	fascia A	COMUNICAZIONE INTERPERSONAL E E GESTIONE DEI CONFLITTI	40:00

#### E.4 Locali, strumenti e attrezzature

N. aula	Indirizzo	Inserita nella domanda di accreditamento della sede operativa accreditata	N. postazioni di lavoro
1	Via G. Dottori 85 06132 - Perugia - PG	Si	15
2	via del Bottagnone 40 06024 - Gubbio - PG	No	20
3	viale Marconi 6 06034 - Foligno - PG	No	20
4	via sptempedana 06025 - Nocera Umbra - PG	No	20

#### E.5 Laboratori didattici che il Soggetto di impegna a rendere disponibili

N. laboratorio	Indirizzo	Inserita nella domanda di accreditamento della sede operativa accreditata	N. postazioni di lavoro
1	via G. Dottori 85 06132 - Perugia - PG	Si	15
2	via del Bottagnone 40 06025 - Gubbio - PG	No	15
3	viale Marconi 6 06034 - Foligno - PG	No	12
4	via Septempedana 06025 - Nocera Umbra - PG	No	15

**E.6 Aule, laboratori, altri locali per lo svolgimento dell'attività**

Tipologia	Indirizzo	N. di vani	Metri quadri	Tipo di disponibilità del locale
-----------	-----------	------------	--------------	----------------------------------

## SEZIONE F

---

### PERIODI E ORARI DI SVOLGIMENTO DEL CORSO

(fornire le informazioni disponibili in merito alle modalità di svolgimento del corso, in termini di periodi durante l'anno, giorni e orari di frequenza, eventuale numero minimo di partecipanti necessari per l'avvio del corso ecc.)

E' prevista l'attivazione di più edizioni all'anno in base alle richieste pervenute.

Il calendario e gli orari saranno individuati in fase di organizzazione del corso insieme agli allievi iscritti facendo una sintesi delle varie esigenze individuali.

Gli allievi saranno dotati di materiali didattici sia in forma cartacea che in formato elettronico.

I corsi verranno attivati al raggiungimento di un numero minimo di allievi pari a 5.

In casi particolari i corsi potranno essere attivati anche con un numero di allievi minore

## SEZIONE G

---

### COSTI PER LA FREQUENZA DELL'ATTIVITÀ FORMATIVA

(indicare il costo di iscrizione al corso, onnicomprensiva di tutte le attività previste)

IL COSTO DEL CORSO PER 40 ORE E' DI 950,00 €