

## **DIAGNOSTICA E COMUNICAZIONE INVESTIGATIVA “A DISTANZA”**

### **Contenuti:**

In contesti business, ma non solo, apriamo nuove relazioni e opportunità, soprattutto in questi periodi, con persone che non conosciamo. Potenziali clienti o fornitori, candidati a selezioni di particolare rilevanza, manager per operazioni di start up su nuovi progetti ecc.

Si accentua la necessità, ma anche la relativa difficoltà di valutare i nostri interlocutori, non solo sul piano dello “storico professionale” (per il quale riceviamo un aiuto, ma insufficiente, da social quali LinkedIn ecc.), bensì su quello più strettamente personale e psicologico.

In questo webinar vogliamo discutere insieme questo tema, sia per condividerne la problematicità, che per riflettere sulle contromisure, ovvero sulle tecniche e sugli approcci che possiamo adottare per ottimizzare la nostra “capacità diagnostica” a distanza.

### **Focus tematici**

- a. **le principali aree fattoriali nella diagnostica (fiducia, credibilità, motivazione ecc.)**
- b. **gli approcci investigativi di base e di convalida logica**
- c. **l’analisi “semantica” della parola e del “non detto”**
- d. **le tecniche di comunicazione e di intervista diretta ed indiretta (ad es. verso le referenze)**
- e. **gli approcci e gli errori nell’analisi del comportamento non-verbale**
- f. **le determinanti degli errori nella valutazione del profilo personale/professionale**
- g. **le specifiche applicazioni (selezione, acquisti e vendite, project start-up ecc.).**

Il webinar, della durata di 1 ora e ½ , si svolgerà

**lunedì 29 Giugno 2020 dalle ore 17.00 alle 18.30.**

Piattaforma streaming: Microsoft TEAMS (gli iscritti riceveranno invito a partecipare con un link via e-mail).

**La partecipazione è libera**, ma il numero dei partecipanti è limitato: si prega di confermare la propria partecipazione **entro e non oltre il 25 giugno**, inviando la scheda allegata compilata.

Relatore: **dott. Amleto Caputo**

Esperto di risorse umane / sviluppo organizzativo, di formazione manageriale, con pluriennali esperienze progettuali e realizzative su tematiche di *change management* e di *sviluppo organizzativo*. Ha affiancato Imprenditori, Direzioni Generali, Commerciali ed Acquisti, *in negoziati B2B*.

---