

<b>Nome dell'organizzazione:</b>	I&G Management S.r.l.
<b>Titolo del programma:</b>	The Advanced Technique to Ask Questions
<b>Tipologia del programma</b>	<p><b>Livello 1</b> <input type="checkbox"/></p> <p><b>Livello 2</b> <input type="checkbox"/></p> <p><b>Livello 3</b> <input type="checkbox"/></p> <p><b>AATC</b> <input type="checkbox"/></p> <p><b>CCE</b> <input type="checkbox"/> <b>indicare quantità e tipologia</b>  <b>14 (12 Core Competencies e 2 Resource Development)</b></p>
<b>Codice ICF Global identificativo del programma</b>	CCE-1796
<b>Durata del programma in ore</b>	16
<b>Descrizione del programma</b> (min 1500 max 2500 spazi esclusi)	<p>Il Workshop (2 giornate di training) ti guidano all'utilizzo di una metodologia per la raccolta e l'approfondimento delle informazioni trasmesse dal nostro interlocutore, al fine di utilizzarle in maniera efficace per identificare decisioni e piani d'azione (Livello base + Livello Avanzato). Lingua: in Italiano. Conferiti 14 crediti CCE.</p> <p>Le domande sono il primo e fondamentale strumento di ogni "esploratore della conoscenza", ma sono anche l'indispensabile premessa per la costruzione di una relazione costruttiva ed efficace, basata sul mutuo riconoscimento.</p> <p>Rappresentano il modo più semplice per dimostrare che siamo realmente in ascolto, interessati e motivati a entrare in contatto con l'altro.</p> <p>Qualsiasi domanda posta in maniera spontanea è utile a capire meglio "l'altro", ma affinché una domanda diventi una "domanda strategica" è necessario acquisire competenza sulle diverse tipologie di domande.</p> <p>Avere un metodo, una tecnica, permette di sviluppare una adeguata competenza: sapere quando utilizzare una domanda con finalità "esplorative", con l'obiettivo di ampliare le informazioni e le conoscenze scambiate, e quando invece "stringere", con l'intenzione di verificare il livello di reciproca comprensione.</p> <p>È importante imparare a valutare la dimensione temporale, alcune domande risultano inefficaci perché fatte troppo presto, oppure troppo</p>

	<p>tardi, e infine scegliere con cura le parole per essere in sintonia con i valori in gioco.</p> <p>La “Tecnica Avanzata delle Domande” (TAD) è uno strumento predisposto per generare il giusto livello di consapevolezza, amplifica inoltre le nostre abilità dialettiche, ci aiuta a realizzare un dialogo più aperto e profondo a servizio dell’empatia e della sensibilità relazionale, doti che si rivelano preziose a livello negoziale, terapeutico e in ambito forense.</p>
<b>Lingua del programma</b>	Italiano
<b>Località di svolgimento del programma</b>	Italia – Via Carlo Gomes, 10 – 20124 Milano
<b>Date del programma</b>	25 e 26 ottobre 2024
<b>Data iniziale di approvazione del programma</b>	October 1, 2024
<b>Data di scadenza di approvazione del programma</b>	October 31, 2025
<b>Link al programma sul sito di ICF Global</b>	<a href="https://www.igmanagement.it/event/tad-tecnica-avanzata-delle-domande/">https://www.igmanagement.it/event/tad-tecnica-avanzata-delle-domande/</a>
<b>Sede e contatti dell’organizzazione</b>	<p>Via Carlo Gomes, 10 Milano – 20124</p> <p>Martina Brambilla: <a href="mailto:martina.brambilla@igmanagement.it">martina.brambilla@igmanagement.it</a></p> <p>Roberta Fachera: <a href="mailto:roberta.fachera@igmanagement.it">roberta.fachera@igmanagement.it</a></p>