

Come raggiungere Villa San Giuseppe

Percorrete la SP-510 - Brescia-Iseo. Provenendo sia da SUD (Brescia) sia da NORD (Iseo) l'uscita consigliata è quella di Provaglio d'Iseo.

Allo svincolo, dopo l'uscita, la direzione da seguire è Passirano, Provaglio d/I, Provezze a destra.

Percorsi circa 700 m si svolta a destra in (via Brescia) direzione Provaglio D/I - Prodezze arrivate poi ad una grande rotonda con l'indicazione per Fantecolo a Sinistra.



Percorrete circa 1 km (su via Mons. Luigi Daffini) per arrivare nel paesino. Qui incontrerete una piccola rotonda di mattoncini rossa



girate a sinistra in viale Chiesa. Proseguite dritti per 300 m e siete arrivati davanti al Cancellone della Villa che troverete sulla destra



coordinate
45.617696, 10.059514



L'obiettivo principale del percorso formativo che verrà proposto sarà quello di approfondire due dimensioni strettamente correlate all'attività sindacale: comunicazione e negoziazione.

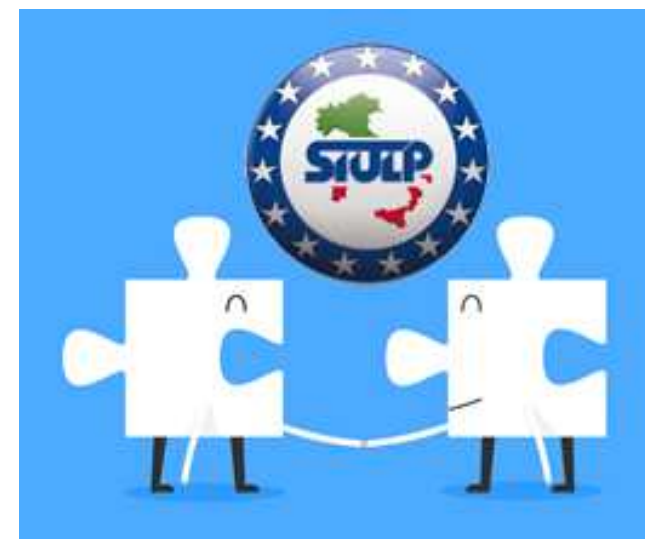
Al termine del corso i partecipanti saranno in grado:

- di scrivere un volantino ed un comunicato sindacale o un comunicato stampa;
- di condurre un negoziato nella loro realtà lavorativa, con il dirigente o il proprio responsabile, individuando le diverse fasi che lo caratterizzano;
- di descrivere gli elementi della comunicazione scritta, verbale e non verbale (utile a restituire gli esiti delle negoziazioni);



Sindacato Italiano Unitario Lavoratori Polizia
Segreteria Regionale Lombardia

**Corso di formazione per
quadri sindacali Siulp**



Non ozio... Negoziio!!!

24- 25 - 26 novembre 2015
presso **Villa San Giuseppe**
Fantecolo di Provaglio D'Iseo (BS)
Tel. 030 9823847

“ Non ozio....negozio ”



Tempi e Temi

24 novembre tardo pomeriggio
arrivo, sistemazione, cena (ore 19.45) e
socializzazione

25 novembre mattina (ore 9.15)

- elementi della comunicazione, con particolare riferimento a quella di natura sindacale scritta;
- utilizzo della mappa mentale quale strumento per la costruzione del contenuto;
- redazione di un comunicato o di un volantino (proselitismo);

25 novembre pomeriggio (ore 14.15)

la fase pre-processo negoziale:

- individuazione dei fattori personali percettivi;
- i principi base della comunicazione verbale e non verbale;
- essere in grado di leggere il contesto di riferimento, analizzando i bisogni espressi e nascosti;
- definire gli obiettivi da raggiungere in base al contesto;
- costruire una piattaforma negoziale sulla base delle priorità derivanti dall'analisi dei bisogni e dalla definizione dello scenario negoziale.

26 novembre mattina (ore 9.15)

durante il processo negoziale:

- individuare i negoziatori di parte sindacale e dell'amministrazione;
- definire i contenuti di ruolo del negoziatore
- individuare la tattica negoziale più adeguata alla situazione;
- individuare gli elementi della comunicazione, verbale e non verbale, nello svolgimento del negoziato.

26 novembre pomeriggio (ore 14.15)

il post processo negoziale:

- analizzare l'esito della trattativa, cogliendone i punti forti e quelli deboli, alla luce degli obiettivi definiti;
- essere in grado di relazionare ai lavoratori processo ed esito della trattativa attraverso la comunicazione verbale (assemblea) e scritta (comunicato).

saluti (ore 17.00)

Relatori e Formatori

Felice ROMANO

Segretario Generale Nazionale Siulp

Alessandro STEFANI'

Segretario Generale Regionale Siulp Lombardia

Elena BOTTANELLI

Responsabile Dipartimento Formazione
CISL Milano Metropoli

Maurizio LOCATELLI

Responsabile Dipartimento Formazione
FIRST – CISL Lombardia

Marcello AVICO

Segretario Regionale Siulp Lombardia

Info: 3346990252