

GESTIRE LE RIUNIONI VIA WEB IN COOPERATIVA

Webinar (8 ore)



Obiettivi del percorso

Tutto si può fare via web, ma tutti sperimentiamo che non è affatto come fare le cose in presenza. Le varie piattaforme permettono di riunirsi e lavorare. Ma vanno gestite bene e sfruttate con una serie di accorgimenti, che possono – alla fine – correggere tanti difetti delle riunioni dal vivo e renderle più brevi e produttive

Contenuti

Quando fare una video conferenza, quando fare una video chiamata, quando fare una telefonata: situazioni diverse che ottengono risultati diversi.

La riunione via web richiede di essere più disciplinati di una riunione dal vivo:

- cosa preparare: verifica della piattaforma (e dei dispositivi che mette a disposizione), connessione, webcam, materiali da condividere
- come prepararsi: ordine del giorno, tempistiche, previsione delle dinamiche tra i presenti
- gestire la riunione con una chiara divisione dei ruoli: chi conduce, chi dà la parola, che gestisce i tempi di intervento

Le regole per rendere fluida la video conferenza

Errori da evitare: analisi di video conferenze e video collegamenti reali (tratti dal web e dalla tv) per individuare in concreto come gestire al meglio la video conferenza

Partecipanti

Min 10 - Max 20 persone

Periodo di svolgimento

16-18 giugno 2020

orario 14:00 - 18:00

Attestato rilasciato

Attestato di Frequenza

Informazioni e iscrizioni

Per iscriversi è necessario compilare il form sul sito www.irecoop.it.

Modalità di pagamento: bonifico bancario a IRECOOP EMILIA ROMAGNA SOC. COOP. -

IT2400707202406032000114503 (causale: titolo del corso) - da effettuare il primo giorno di lezione.

Per informazioni contattare: **Elisa Nanni** - nannie@irecoop.it - **0546/665523**

DOVE

piattaforma
videoconferenze
ZOOM

DURATA

8 ore
2 sessioni di 4 ore di
videoconferenza

COSTO

€ 90 esente IVA

Docente

Lorella Colombari

Dopo un'esperienza trentennale come responsabile amministrativa in tre aziende, si occupa di formazione sui temi di controllo di gestione, organizzazione del lavoro, time e project management, gestione della rete di vendita, rilevazione e soddisfazione dei bisogni, trattativa commerciale e fidelizzazione del cliente.

Attingendo ad un'attività non professionale, di lungo periodo, relativa alla formazione e gestione di gruppi si occupa anche di percorsi formativi di dinamiche di gruppo, composizione dei conflitti, negoziazione, leve motivazionali e comunicazione interpersonale e organizzativa.

