

## Il Network

Decathlon Consulting è partner esclusivo per l'Italia dell'**Institute of Workplace Dynamics (IWD)**, Società leader europea nel training e coaching aziendale, con sede a Parigi e con network internazionale. IWD si concentra sulle dinamiche interpersonali che influenzano la performance aziendale e il benessere lavorativo. IWD è partner Europeo dell'**Eckerd College University**, dove il Professor Craig Runde dirige il Center for Conflict Dynamics and Mediation.

**Decathlon Consulting** utilizza in modo esclusivo per l'Italia il Conflict Dynamics Profile® (CDP® Individuale; Team; 360°) per la formazione e il coaching di manager e imprenditori, in collaborazione con l'Institute of Workplace Dynamics e con l'Eckerd College University.

Guido Prato Previde, CDP® Master Coach, è il trainer delle giornate.

## Agenda

**08:45 – 09:15:** welcome coffee, apertura e raccolta delle aspettative

**09:15 – 10:30:** essenza e costi del conflitto. Il conflitto come investimento. Esperienze dal campo e dati della ricerca

**10:30 – 11:00:** il nuovo modello del conflitto: buon conflitto, cattivo conflitto

**11:00 – 11:30:** coffee-break

**11:30 – 12:30:** comportamenti costruttivi, comportamenti distruttivi, e "hot buttons": definizioni e implicazioni

**12:30 – 13:30:** restituzione del CDP® report

**13:30 – 14:30:** pranzo

**14:30 – 16:00:** approfondimento e discussione dei risultati individuali

**16:00 – 16:15:** coffee-break

**16:15 – 17:30:** skills practice ed elaborazione di un piano individuale di sviluppo.

## Location del corso

Palazzo delle Stelline,  
Sala Caccia Dominioni (primo piano),  
C.so Magenta, 61  
20123 Milano  
Italy



## Come iscriversi:

Sono disponibili **12 posti**. L'iscrizione e il pagamento della quota vanno effettuati entro il **24 febbraio**. Avvenuta l'iscrizione, il 25 febbraio vengono inviate le credenziali per compilare on line il CDP® (Conflict Dynamics Profile®). La compilazione del CDP® va effettuata il 26 e 27 febbraio.

**Per iscriversi:** compilare il modulo sottostante e inviarlo a Decathlon Consulting Human qualities.

Effettuare il versamento di **390,00 Euro + IVA 22%**, a Decathlon Consulting Human Qualities. Causale: "Iscrizione Corso CDP Manager 4 marzo 2016",  
IBAN: IT 88 S 056 9601 6000 0000 5165 X57.  
Per informazioni rivolgersi a Guido Prato Previde: [guidopratoprevide@decathloncons.it](mailto:guidopratoprevide@decathloncons.it),  
cell: +39 348/2605889;

Lorenza Boschi:  
[decathlonmilano@decathloncons.it](mailto:decathlonmilano@decathloncons.it),  
cell: +39 346/5001154.

Nome: \_\_\_\_\_

Cognome: \_\_\_\_\_

Organizzazione: \_\_\_\_\_

In collaborazione con



e



ECKERD COLLEGE

One day workshop

**"Leader efficace nella gestione del conflitto"**

**Include l'assessment individuale con il Conflict Dynamics Profile® (CDP®)**

4 Marzo 2016

Ore 9:00 – 17:30

Palazzo delle Stelline  
Milano

[www.decathloncons.it](http://www.decathloncons.it)

---

## Buoni conflitti e cattivi conflitti

Il conflitto è inevitabile e generalmente viene percepito come un evento negativo di fronte al quale non è chiaro che cosa fare. Il conflitto assorbe energie ed ha un forte impatto a livello individuale e organizzativo, disturbando la comunicazione, la collaborazione, la produttività e il benessere delle persone.

Spesso la cattiva gestione del conflitto porta a sgradevoli escalation con conseguente peggioramento delle relazioni e del clima, e una chiara diminuzione del problem solving in ambito lavorativo.

Secondo il modello **CDM® (Conflict Dynamics Model®)**, elaborato dagli studi del Center for Conflict Dynamics dello Eckerd College (Florida, U.S.A.), l'esito del conflitto dipende ampiamente dalle reazioni e dai comportamenti che vengono messi in atto dai singoli nella dinamica interpersonale. Conoscere i comportamenti che entrano in gioco è quindi indispensabile per indirizzare in modo efficace il conflitto.

Il **CDP® (Conflict Dynamics Profile®)** è lo strumento che, basato su questo modello, permette di ricavare un **profilo personale attendibile** (15 comportamenti strategici, di cui 7 costruttivi e 8 distruttivi) e un quadro **degli "hot buttons"** (le situazioni che "scatenano" e mantengono attivo il conflitto).

Il CDP® è uno strumento di assessment assai utile che offre indicazioni concrete per sviluppare la competenza nel prevenire e gestire i conflitti. In questo modo si creano le basi per una leadership più efficace nei rapporti interpersonali e di team.

---

## Perché partecipare al seminario

### Scopo:

Affrontare con maggiore padronanza le situazioni conflittuali per risolverle, gestendo le irritazioni e gli ostacoli.

Il CDP® è lo strumento che fornisce con straordinaria chiarezza il profilo dei comportamenti costruttivi e distruttivi che tendiamo ad adottare nelle situazioni conflittuali, e gli "hot buttons" che innescano le risposte disfunzionali.

### Destinatari:

Manager e imprenditori che vogliono gestire in modo produttivo i conflitti interpersonali, nel team e nell'organizzazione e liberare in questo modo tempo ed energie per gli affari.

### Pre-Requisiti:

Motivazione nel conoscere il proprio profilo e apprendere nuovi schemi di comportamento per risolvere costruttivamente i conflitti.

### Obiettivi specifici di apprendimento:

Conoscere il proprio profilo di risposta e utilizzarlo per diventare leader nella gestione dei conflitti. Comprendere gli "hot buttons" per affrontare in modo competente anche le situazioni più difficili.

### Processo:

Entro il 24 febbraio iscrizione e pagamento della quota.

Il 25 febbraio gli iscritti al corso ricevono le credenziali per effettuare la compilazione del CDP® on-line.

Tra il 26 e il 27 febbraio gli iscritti effettuano la compilazione on-line del CDP® (tempo richiesto: 25 minuti).

Il 4 Marzo i partecipanti ricevono il CDP® report e un Feedback personalizzato del profilo individuale nel contesto formativo.

---

## Il programma della giornata

### Che cos'è il conflitto?

Definizione, approcci attuali, implicazioni per l'individuo e l'organizzazione. Il conflitto come investimento. Competenza nella risoluzione dei conflitti.

### Conflict Dynamics Model® (CDM®).

Dinamica del processo ed escalation. Sette comportamenti costruttivi, attivi e passivi. Otto comportamenti distruttivi, attivi e passivi. Gli "hot buttons" come fattori scatenanti del conflitto.

### Conflict Dynamics Profile® (CDP®).

Restituzione dei report individuali e approfondimento del profilo personale. Implicazioni derivanti dagli "hot buttons".

### Leadership nel Conflitto.

Applicazione e contestualizzazione del CDP®. Individuazione del set di comportamenti su cui sviluppare la propria competenza nella dinamica del conflitto. Piano di sviluppo e skills practice.

### Data, orario e location:

**4 Marzo, dalle 9:00 alle 17:30, presso il Palazzo delle Stelline, Milano.**

