

IL COORDINATORE LEADER NEGOZIALE

Una delle figure cardine nelle organizzazioni che a vario titolo si occupano di gestione dei servizi alla persona e dei progetti in ambito sociale è quella del coordinatore, figura impegnata a gestire livelli di elevata complessità, talvolta in assenza di sufficiente chiarezza in merito a responsabilità, ruolo e funzioni che è chiamato a svolgere.

Il coordinatore ha una funzione cruciale nei confronti del gruppo di lavoro che a lui si rivolge e nella relazione con tutti gli altri attori della rete collocati su piani molto differenti: altri servizi dell'amministrazione locale, della scuola e della giustizia, fruitori dei servizi. È per questo che bisogna approfondire consapevolezza e competenze dei coordinatori come **leader negoziali**.

Destinatari Assistenti sociali, psicologi, educatori, operatori sociali pubblici o del terzo settore, Fondazioni e altri enti impegnati nello sviluppo di progetti sociali e servizi alla persona, figure con funzione di coordinatori e/o responsabili di servizi e/o progetti

Obiettivi Il coordinatore non è un semplice gestore e organizzatore di risorse e neppure un semplice realizzatore di obiettivi, è qualcosa di più! Pensiamo a lui come a un leader, inteso come qualcuno che "ispira, fa accadere le cose, guida altre persone, va alla ricerca del talento, sviluppa il talento, guida il cambiamento, costruisce team e crea cultura..." (Kohlrieser 2017)

Con questo intento il corso propone agli allievi di approfondire le loro competenze e conoscenze per diventare leader negoziali. Sarà una formazione partecipata, un laboratorio, che andrà ad esplorare alcune aree relative sia al funzionamento dei gruppi di lavoro e delle organizzazioni, che alla gestione degli interventi di rete, delle politiche sociali assunte dai diversi ambiti territoriali al fine di sviluppare competenze e consapevolezza nell'esercizio di tale ruolo di "leader negoziale".

A partire dal volume dei docenti Ugo De Ambrogio, Ariela Casartelli, Glenda Cinotti, edito da Carocci Faber **Il coordinatore dei servizi alla persona**, il percorso proporrà informazioni, strumenti e possibilità di lettura dei propri contesti organizzativi.

Metodologia Dal punto di vista metodologico l'intervento si propone come occasione di formazione avanzata, in quanto promuove confronto e apprendimento finalizzato al miglioramento dei comportamenti organizzativi e professionali e, di conseguenza, degli interventi erogati; sarà pertanto un'occasione di riflessione e analisi che, partendo dalle situazioni professionali e dalle dimensioni e appartenenze organizzative, consentirà apprendimenti per una efficace costruzione ed implementazione di nuove modalità di lavoro



Articolazione del percorso

Il percorso formativo intende costituire uno spazio di confronto e scambio finalizzato ad approfondire i seguenti ambiti tematici:

Il ruolo di coordinamento

- Definizioni di ruolo e di leadership
- Funzioni del leader negoziale in rapporto al gruppo di lavoro
- Contratti e contrattualità nelle relazioni con la dirigenza e con la rete

Il gruppo di lavoro: gestire relazioni

- Le fasi di vita del gruppo e le dinamiche sottese
- Le funzioni di empowerment e di supporto ai collaboratori
- Le funzioni di delega
- La conduzione efficace delle riunioni

Negoziazione e negozialità

- La negoziazione: le diverse fasi e gli strumenti
- Attenzioni per condurre negoziazioni generative ed efficaci
- Analisi di casi e simulazioni

Strumenti

La formazione si svolgerà utilizzando una piattaforma di condivisione. Questo per andare incontro alla particolare situazione epidemica del momento e permettere ai partecipanti di avere il massimo beneficio in termini di competenze acquisite col minimo rischio personale. Prima dell'inizio del corso verrà data la possibilità di fare una prova di collegamento, per verificare i requisiti tecnici e prendere confidenza con la piattaforma.

Per quanto concerne la formazione d'aula, la metodologia è esperienziale, basata su input teorici, l'analisi di situazioni professionali realmente accadute, analisi di contesto, esercitazioni.

La parte on line sarà sia teorica che esperienziale, potendo utilizzare strumenti dinamici quali questionari, role playing, lavori in sottogruppi, analisi di video ecc. Il numero limitato di partecipanti consentirà il mantenimento di buone interazioni nonostante la modalità on line

Durata Il corso sarà articolato in 3 incontri on line di 4 ore ciascuno: mercoledì 6, 13 e 20 OTTOBRE 21. Gli incontri on line si terranno dalle ore 9.00 alle ore 13.00.

Posti Il corso, per mantenere un buon livello di interazione, ha 16 posti disponibili.

Docenti Ugo De Ambrogio, udeambrogio@irsonline.it, Ariela Casartelli

Costo per singola iscrizione per i 3 incontri: € **150,00** IVA 22% inclusa; per i dipendenti di enti pubblici iscritti dall'ente stesso il costo è di € **200,00** IVA esente.

In caso di mancato raggiungimento del numero minimo di iscritti (12) e non attivazione del corso la quota sarà interamente restituita. In caso di rinuncia personale la quota NON VERRA' RIMBORSATA. Iscrizioni su <https://scuolairsperilsociale.it/il-coordinatore-leader-negoziale/>

L'iscrizione si intende perfezionata alla ricezione su fpicozzi@irsonline.it della ricevuta di pagamento effettuato tramite:

Bonifico bancario, su c/c bancario IT 85 N 03440 01613000000110600 BANCO DI DESIO E DELLA BRIANZA intestato a Istituto per la Ricerca Sociale - indicare la causale del versamento: "NOME COGNOME – coordinatore leader negoziale"

Conto paypal o carta di credito inquadrando il QR code e inserendo nella causale " Corso coordinatori leader negoziali"

Informazioni: Federica Picozzi, segreteria@irsonline.it

tel. 02 - 4676 4310

Verrà presentata richiesta di accreditamento presso il Consiglio Regionale Ordine Assistenti sociali della Lombardia per 12 crediti formativi per assistenti sociali

