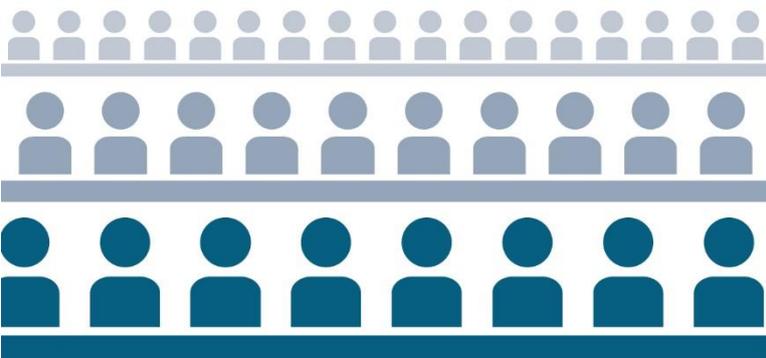


Codice evento: 174826
FPC: MATERIA B.2.6
FRL: NON VALIDO



Webinar

fruibile in diretta, senza necessità di preventiva iscrizione, attraverso l'area riservata del sito www.odcec.torino.it – Webinar live

E-learning

fruibile on demand, senza necessità di preventiva iscrizione, dal 30 novembre al 31 dicembre 2020, attraverso l'area riservata del sito www.odcec.torino.it – Formazione a distanza

LA GESTIONE DEI COLLABORATORI E DEI CLIENTI DURANTE UN PERIODO DI CRISI

Mercoledì 18 novembre 2020 – dalle ore 15.00 alle ore 17.00

Modera ed introduce i lavori: Dott. Roberto Frascinelli

PROGRAMMA

Il tema della *leadership* è sicuramente uno degli argomenti maggiormente studiati e sviluppati nei corsi di formazione e per questo motivo molti professionisti si sentono forti in questo contesto; è però nei periodi di crisi che le qualità di un *leader* possono fare veramente la differenza nella relazione con i propri collaboratori, con i clienti e nella realizzazione dei risultati del proprio studio.

William Shakespeare nel Coriolano dice: "*Quando il mare era calmo, tutte le navi mostravano egual maestria nel navigare*" e a seguito di tale citazione:

- il pessimista si lamenta del vento;
- l'ottimista aspetta che il vento cambi;
- il realista orienta le vele...

In questo periodo, dove l'incertezza domina sul futuro della professione del commercialista, è importante riconoscere quale tipo di *leadership* e quali qualità meritano attenzione per essere sviluppate, al fine di avere risultati nelle varie relazioni.

Quando la paura, l'ansia, l'angoscia e la confusione dominano ovunque intorno a noi, quali strumenti possiamo usare?

Il seminario affronterà questi temi proponendo suggerimenti pratici per riuscire a "tenere saldo il timone della propria imbarcazione in queste acque così agitate".

Relatore

Dott. Alessandro MAGNANENSI

Medico Psicoterapeuta – Docente a contratto Università di Torino