***IL RAPPORTO CON IL COMMITTENTE: LE FASI INIZIALI***

Scopo dell’attività è quello di mettere in grado i consulenti di svolgere al meglio le proprie giornate di consulenza, finalizzate a trasmettere i contenuti di propria competenza agli imprenditori agricoli nella maniera più efficace possibile.

**Obiettivi**

* Evoluzione delle capacità di trasmettere conoscenze tecniche e allo stesso tempo di gestire scambi comunicativi efficaci
* Esaminare gli aspetti comunicativi – relazionali che caratterizzano la gestione dei rapporti che il consulente affronta nella sua attività professionale.

**Contenuti**

* Il rapporto con il committente
* La formulazione della richiesta
* L’atteggiamento del consulente
* Conseguenze della specializzazione
* L’ascolto attivo per capire il cliente

**Laboratorio**: analisi di casi portati dai partecipanti ed eventuali simulazioni

**Docente:** Antonella Casella