



ASSOCIAZIONE DEI DOTTORI COMMERCIALISTI
E DEGLI ESPERTI CONTABILI DELLE TRE VENEZIE

LE NEUROSCIENZE A SERVIZIO DEL PROFESSIONISTA

Giovedì 15 ottobre il seminario online organizzato dall'Associazione dei Commercialisti delle Tre Venezie su come costruire e alimentare la rete di relazioni professionali

13 ottobre 2020 – Costruire e alimentare la rete di relazioni professionali per accrescere la capacità di promuoversi: è questo l'obiettivo del **seminario online "Le neuroscienze al servizio del professionista: l'uso del NeuroNetworking"** organizzato dall'**Associazione dei Dottori Commercialisti e degli Esperti Contabili delle Tre Venezie** (ADCEC Tre Venezie).

L'incontro è in programma **giovedì 15 ottobre 2020** dalle 9.30 alle 12.30 ed è **accreditato per la formazione continua professionale**, consentendo ai partecipanti di ottenere 3 crediti formativi.

L'uomo è un animale sociale e il successo del proprio business dipende da quanto egli riesce a **creare una rete di contatti utili allo scambio delle referenze**. Conoscere e saper riconoscere i meccanismi della comunicazione efficace e del fare rete è determinante per avere successo per sé, per la propria azienda o per il proprio studio professionale. Le neuroscienze aiutano in questo percorso, in quanto studiando i comportamenti, le emozioni e i pensieri dell'uomo offrono a tutti la conoscenza e la consapevolezza di come sia possibile costruire al meglio la propria rete di relazioni.

Il seminario propone perciò un **approfondimento sugli strumenti per costruire il network di relazioni che un professionista deve mettere in campo**, nell'ottica di migliorare la capacità di **promuovere il proprio studio professionale** offrendo un taglio di carattere pratico che unisce le competenze della comunicazione verbale e non verbale con quelle delle neuroscienze della rete sociale (dalla cognizione sociale all'empatia).

In particolare verranno approfonditi i concetti di neuroscienze e network marketing e i correlati neurologici legati al fare rete, il concetto di cognizione sociale, il sistema dei neuroni mirror e la teoria della mente. Si passerà poi ad esaminare aspetti quali la networking score card e la revisione settimanale, l'Emotionally Charged Connection (ECC), la visione e la mission, i concetti di Network informativo, Network di supporto, Referral Network, la sfera dei contatti, i costruttori di relazioni e il profilo GAINS. Ciascun partecipante potrà così misurare con scale create ad hoc la propria situazione attuale circa la rete di referenze e capire come cambiarla.

Interverrà come relatore **Anna Cantagallo**, medico neurologo ed esperta in neuroscienze e neuromarketing.

Tutte le informazioni per l'iscrizione al seminario su www.commercialistideltriveneto.org

L'Associazione dei Dottori Commercialisti e degli Esperti Contabili delle Tre Venezie è costituita con lo scopo di attuare le direttive dettate dai Presidenti degli Ordini dell'area Triveneto riuniti nella Conferenza Permanente, che promuove il processo di sviluppo e di rafforzamento della categoria dei commercialisti. L'obiettivo che l'Associazione si pone è quello di offrire agli Ordini locali percorsi di formazione condivisi che tengano conto delle specifiche esigenze territoriali, privilegiando la formazione rispetto all'aggiornamento professionale. Gli iscritti per l'anno 2019/2020 sono stati circa 2.000 ma le iniziative promosse dall'Associazione si rivolgono a tutti gli iscritti agli Ordini del Triveneto che attualmente sono circa 12.000.

Contatti per la stampa

Community, Strategic Communications Advisers

Laura Meneghetti laura.meneghetti@communitygroup.it - 0422 416102 - 335 8354337