

SOFT SKILLS**Durata**

7 ore

**Formazione
in presenza**

REGGIO EMILIA, ed. 1 - 16 aprile
 PARMA, 13 maggio
 PIACENZA, 4 giugno
 REGGIO EMILIA, ed. 2 - 1 ottobre

**Formazione
a distanza**

3 e 10 marzo - mattino
 9 e 16 novembre - mattino

**Quota di
partecipazione**

250,00 € + IVA az. associate
 300,00 € + IVA az. non associate

Iscrizione

Vedi le modalità alle pagine 4 e 5

NEGOZIAZIONE EFFICACE: COME OTTENERE ACCORDI SODDISFACENTI EVITANDO I CONFLITTI

Attraverso tecniche comunicative, esercitazioni e simulazioni, i partecipanti impareranno a gestire divergenze, prevenire escalation conflittuali e raggiungere accordi win-win.

Obiettivi

- Far prendere consapevolezza ai partecipanti dei propri stili negoziali e delle dinamiche relazionali che li caratterizzano
- Fornire strumenti pratici per affrontare le trattative in modo costruttivo, sia nel contesto professionale che personale

Destinatari

La formazione è indicata per chiunque lavori in contesti in cui è necessario trovare accordi, gestire obiezioni o mediare tra esigenze diverse e per chi vuole acquisire strumenti comunicativi utili ad affrontare conversazioni complesse in modo più consapevole ed efficace.

Contenuti

- Fasi della negoziazione
- Le strategie negoziali e il metodo Win-Win
- Tecniche di persuasione: come influenzare positivamente le decisioni della controparte
- Gestione delle obiezioni e dei rifiuti
- L'importanza delle alternative per negoziare da una posizione di forza
- Errori comuni e come prevenirli
- Simulazioni e role play

Docente

Per le sedi di Piacenza e per i webinar: Barbara Cifalinò, psicologa del lavoro e formatrice sui temi della comunicazione e del public speaking. Grazie all'esperienza come speaker radiofonica ha ideato "Team Building Radio", una metodologia di formazione esperienziale volta a far lavorare i gruppi aziendali sulle proprie competenze attraverso la creazione di programmi radiofonici, e collabora con le aziende per la creazione di podcast formativi.

Per le sedi di Parma e Reggio Emilia: Francesco Bianchini, formatore e consulente aziendale da ventidue anni. Specializzato in tematiche relative alla Comunicazione: gioco di squadra, gestione della complessità e dei processi di innovazione, delle riunioni, Problem Solving, negoziazione, Leadership, percezione, tecniche di creatività, benessere organizzativo e relazionale, creazione di ambienti di apprendimento e gestione dei processi formativi.