

---

# POWER TRAINING ONE TO ONE SOFT SKILLS: NEGOZIARE IN MODO EFFICACE

---

BUSINESS SKILLS

## DESCRIZIONE

Comunicare significa entrare in relazione. È importante avere consapevolezza che il messaggio, che desideriamo condividere con il nostro interlocutore, sia arrivato e sia stato compreso. Il primo passo per potenziare la propria efficacia comunicativa è comprendere quali tipologie di stili espressivi si hanno a disposizione e possono essere sfruttati per generare una relazione chiara ed efficace. L'arte di negoziare è lo step successivo. Quando è importante valutare l'opportunità di trovare un compromesso con l'altro? Su quali aspetti bisogna concentrarsi per iniziare un processo di negoziazione che sia efficace e soddisfacente? Questo training individuale è progettato per fornire una metodologia efficace che permetta di capire come gestire al meglio l'inizio e la conclusione del processo di negoziazione.

## COME FUNZIONA

### **Come funziona:**

Acquistando il pacchetto individuale l'utente aziendale e il partecipante verranno contattati dal team Formazione di Assolombarda Servizi entro 7 giorni lavorativi per organizzare il primo incontro one to one con lo psicologo formatore referente della tematica, successivamente verrà concordato il programma didattico e il calendario dei successivi 9 incontri.

### **Modalità di erogazione del training:**

Live webinar (piattaforma Microsoft Teams o Zoom)

### **Durata incontri/lezioni:**

60 minuti

### **Tempi di annullamento delle lezioni/incontri:**

I singoli appuntamenti/lezioni saranno annullabili dal partecipante entro 48 ore lavorative, in alternativa l'incontro verrà scalato dal totale degli incontri.

### **Tempi di attivazione:**

Una volta acquistata l'iscrizione il partecipante e l'utente verranno contattati dal team Formazione di Assolombarda Servizi per definire il primo incontro con lo psicologo formatore assegnato.

## PROGRAMMA FORMATIVO DI MASSIMA

- La Comunicazione: quali stili
- La comunicazione persuasiva
- Trovare un accordo: la negoziazione

## OBIETTIVI FORMATIVI GENERALI

Il percorso vuole presentare un modello comunicativo e una metodologia che potranno essere utilizzate in diversi ambiti professionali e personali, offrendo un valido spunto di riflessione per aiutare a delineare al meglio obiettivi e aspettative personali e d'impresa.

## DESTINATARI

Il corso è costruito ad hoc, destinato a responsabili e collaboratori che desiderano potenziare la loro capacità comunicativa e negoziale, apprendendo strategie efficaci spendibili nel contesto lavorativo.

## REQUISITI

- Pc o smartphone
- Buona connessione internet
- Microfono e webcam attivi
- Disponibilità oraria diurna ed infrasettimanale per la pianificazione degli incontri individuali

## NOTE

Le lezioni non sono video-registrate

E' previsto il rilascio dell'attestato di frequenza per chi partecipa almeno a 7 lezioni/incontri di 10 previsti (entro 4 mesi dall'avvio del percorso).

## REFERENTI

**Davide Inclimona** (davide.inclimona@assolombarda.it / Cell: 348 0201 402)

**Arianna Marchianò** (arianna.marchiano@assolombarda.it / Cell: 345 4007 448)

## DATE E PREZZI

## **Percorso individuale e live webinar - Il calendario dei 10 incontri verrà definito individualmente per ogni partecipante**

-----

**Edizione di:** Dicembre 2026

**Durata:** 10 ore

**Scheduling:** 31/12/2026 dalle 9:00 alle 18:00

### **PREZZI:**

**Quota NON associato e privato:** € 1,900.00 + IVA

**Quota associato:** € 1,600.00 + IVA

Erogato come **Webinar**