

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 scalata 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
Sede: Aula Virtuale -

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

---

Edizione di: Dicembre 2027
Durata: 10 ore
Scheduling: 31/12/2027 dalle 9:00 alle 18:00

PREZZI:
Quota NON associato e privato: € 1,900.00 + IVA
Quota associato: € 1,600.00 + IVA
Sede: Aula Virtuale -