

Corso - 04/11/2025

Negoziazione quotidiana: Technicalities

Strumenti pratici e tecniche per affrontare trattative formali e informali in ambito lavorativo

Obiettivi

Il corso si propone di fornire strumenti pratici e tecniche applicabili alla negoziazione quotidiana in ambito lavorativo, con un focus sulle dinamiche tipiche delle aziende della meccanica strumentale. I partecipanti acquisiranno metodi per affrontare trattative formali e informali, migliorare l'efficacia comunicativa e sviluppare un approccio strategico nelle interazioni professionali:

- Comprensione dei principi fondamentali della negoziazione
- Sviluppo di tecniche di ascolto attivo e comunicazione efficace
- Gestione delle obiezioni e dei conflitti
- Pianificazione di una trattativa e definizione delle priorità
- Applicazione di modelli e strategie negoziali in scenari reali

Programma

Modulo 1: Fondamenti della Negoziazione

- Cos'è la negoziazione: definizioni e contesti
- Stili negoziali e approcci personali
- I principi della negoziazione win-win
- Esercitazione: autovalutazione del proprio stile negoziale

Modulo 2: Strumenti e Tecniche

- Le fasi del processo negoziale
- Preparazione e analisi degli interlocutori
- Tecniche di comunicazione persuasiva e assertiva
- Gestione delle emozioni e delle pressioni
- Simulazione di casi pratici con feedback

Modulo 3: Negoziare nella Pratica Quotidiana

- Negoziare in riunione, via email, al telefono
- Strategie per affrontare situazioni difficili e obiezioni
- Costruzione del consenso e mantenimento della relazione
- Role play: simulazioni di negoziazione in ambito tecnico e operativo.

Ulteriori informazioni

La quota di partecipazione è comprensiva di materiale didattico in formato digitale e attestato di partecipazione. Si intendono aziende associate quelle aderenti alle associazioni: ACIMAC, ACIMALL, AMAPLAST, FEDERTEC E UCIMA.

Destinatari

tecnici, impiegati, responsabili di funzione e team leader del settore meccanico/impiantistico che si trovano quotidianamente a negoziare con clienti, colleghi, fornitori o partner. Non sono richieste competenze pregresse specifiche.

Durata

16 ore

Quota di adesione:

900,00 € + IVA a persona per le aziende associate

1.125,00 € + IVA a persona per le aziende non associate

Date e Sedi di svolgimento

04/11/2025 09.00-13.00 - ONLINE

06/11/2025 09.00-18.00 - Modena

11/11/2025 09.00-13.00 - ONLINE



è un marchio di S.A.L.A. Srl a Socio Unico - Via Fossa Buracchione 84 - 41126 Modena(MO) - Tel: 059 512 108