

Corso - 03/09/2026

Negotiation Skills

Corso di formazione online con applicazione pratica di tecniche di negoziazione

Obiettivi

Questo corso intensivo di negoziazione è progettato per fornire strumenti pratici e strategie efficaci per migliorare le vostre capacità negoziali in un breve lasso di tempo. Utilizzando simulazioni, avrete l'opportunità di applicare immediatamente ciò che avete appreso e migliorare la vostra capacità di raggiungere accordi vantaggiosi costruendo relazioni di fiducia. Preparatevi a trasformare il vostro approccio alla negoziazione e a ottenere risultati concreti in qualsiasi contesto professionale.

Programma

Esploreremo

- I fondamenti della negoziazione, concentrandoci su tecniche chiave come la preparazione strategica, l'ascolto attivo e la comunicazione persuasiva.
- Un metodo per guidarvi attraverso tre fasi:
 1. Chi è coinvolto e di cosa ha bisogno?
 2. Che cosa possiamo fare per aiutare le persone a ottenere ciò che serve a loro e a soddisfare le proprie esigenze
 3. Che cosa succede se non raggiungiamo un accordo?

Ulteriori informazioni

- Sono previste sconti per l'acquisto di più partecipazioni.
- Il corso sarà attivato a raggiungimento di un numero sufficiente di partecipanti e la conferma sarà inviata tramite e-mail 7 giorni prima dell'inizio del corso.
- 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.
- Possibilità di realizzare il corso direttamente in azienda.
- Possibilità di finanziare il corso tramite Fondimpresa e Fondirigenti.

Durata

3 ore

Quota di adesione:

190,00 € + IVA a persona per le aziende associate

230,00 € + IVA a persona per le aziende non associate

Date e Sedi di svolgimento

03/09/2026 14.30-17.30 - ONLINE