SOSTENIBILITÀ E AMBIENTE

ICMQ SUSTAIN ABILITY ACADEMY



CORSO DI FORMAZIONE

Negoziazione strategica full immersion: come condurre qualsiasi trattativa con successo

Piattaforma Zoom

SCOPRI DI PIÙ

CREDITI FORMATIVI

Corso valido ai fini del mantenimento delle certificazioni delle competenze, al superamento del test finale. ***8 crediti formativi*** *per le seguenti figure professionali:*

- *Professionisti della Security UNI 10459*
- *Periti liquidatori assicurativi UNI 11628*
- *Project Manager UNI 11648*

Abstract

Negoziamo ogni giorno: prezzi, idee, progetti o ruoli perseguendo ognuno i propri obiettivi. Questo può generare tensioni o stalli. Per questo è fondamentale saper gestire la trattativa con consapevolezza, equilibrio ed empatia, trasformandola in un confronto costruttivo. Il vero negoziatore sa conciliare i propri interessi con quelli della controparte, raggiungendo accordi sostenibili e soddisfacenti per entrambi.

Programma

Presentazione e introduzione del corso

- Calibrare la controparte e l'ambiente dove avverrà la negoziazione.
- Usare diverse fonti per raccogliere informazioni sugli attori in gioco.
- Le leggi universali della negoziazione: tempistica, anticipazione, regola del quattro.
- Prepararsi all'incontro usando la matrice S.W.O.T.
- Saper valutare la tua credibilità come negoziatore e analizzare quella degli altri
- Come identificare la B.A.T.N.A. per avere un piano alternativo in mente ancora prima di iniziare.
- Le 6 leve + 2 di persuasione di Robert Cialdini
- Quando fare una pausa per uscire dall'angolo e quando alzarti ed interrompere la negoziazione.
- Il "vantaggio condiviso / nessun accordo"

TEST FINALE DI VALUTAZIONE DELL'APPRENDIMENTO

Docenti



RICCARDO MONTANARI

Trainer Internazionale in Programmazione Neuro Linguistica, Executive Coach certificato dalla Society of NLP® di Richard Bandler per il quale è stato anche assistente nei corsi in UK. Fra i primi in Italia ad acquisire la certificazione del modello S.H.A.P.E.™, un protocollo di coaching per guidare team e organizzazioni nel processo di innovazione ed evoluzione. È anche LUXX Profile Instructor per l'Italia, uno strumento di assessment della motivazione intrinseca. Da anni affianca con successo aziende, imprenditori e Top Manager di qualsiasi settore in Italia e all' estero. Ha una profonda conoscenza della PNL e del Coaching applicata al mondo organizzativo, maturata in anni di esperienza in aziende multinazionali come responsabile vendite.

ICMQ
Sustainability Academy

Costruiamo competenze per un futuro sostenibile

La sostenibilità richiede oggi un approccio interdisciplinare che unisca competenze ambientali, economiche e sociali. Il nuovo polo formativo nasce per rispondere alla crescente necessità di figure professionali capaci di integrare competenze tecniche, ambientali, economiche e sociali. Negli anni, ICMQ ha sviluppato una forte esperienza nei servizi legati alla sostenibilità e alla digitalizzazione, diventando un punto di riferimento nazionale ed europeo. La ICMQ Sustainability Academy mette a sistema queste competenze per offrire una formazione d'eccellenza, mirata a creare valore per aziende, neolaureati e professionisti e a promuovere la sostenibilità e l'innovazione.

Cosa imparerai?

Negoziare è un'abilità chiave per i professionisti in qualunque ambito e posizione. Questo corso mira a fornire ai partecipanti le basi della negoziazione e i modelli principali per migliorare da subito le proprie capacità di trattare con gli altri. L'approccio è quello della **negoziazione strategica**, ovvero consapevole, che consente di definire chiaramente il proprio obiettivo e arrivare preparati al "tavolo", pronti per **gestire obiezioni** e **resistenze** con **flessibilità**, adottando con **intelligenza**, eleganza ed etica gli strumenti propri dei migliori negoziatori.

A chi è rivolto?

Questa sessione formativa speciale è rivolta a tutti i professionisti, siano essi lavoratori autonomi o dipendenti. Il corso è particolarmente indicato per periti assicurativi, professionisti di security e safety, RSPP e ASPP, HR, manager e dirigenti, e, in generale, chi desidera migliorare le proprie abilità e competenze comunicative professionali.

Per informazioni

E-mail: formazione@icmq.org

ICMQ S.p.A.: tel. 02.7015081 – www.icmq.it