

# Negoziazione & Persuasione

 **DURATA DEL CORSO**  
16 ore

 **MODALITA'**  
In presenza

 **FINANZIABILITA'**  
Sì, fino al 100%



**ISCRIVITI ORA**  
inquadrando  
il QR code



## Obiettivi

Il corso mira a sviluppare una comprensione strategica del target e a rendere immediatamente applicabili le principali tecniche di negoziazione. L'obiettivo è anche rafforzare la gestione del conflitto e dello stress, potenziando le capacità di influenza in modo consapevole ed efficace.

## Contenuti

Il corso parte dai fondamenti della negoziazione e introduce strumenti tecnici e strategie, anche avanzate, per gestire trattative in modo efficace e orientato al risultato. Approfondisce la psicologia della persuasione e la gestione del conflitto, concludendosi con un laboratorio pratico per applicare subito le competenze acquisite.

## Programma

### **Modulo 1: Fondamenti della negoziazione**

- Analisi delle dinamiche relazionali e delle fasi della trattativa
- Definizione di obiettivi, priorità e margini di manovra
- Comprensione degli stili negoziali e del proprio posizionamento

### **Modulo 2: Strumenti tecnici**

- Utilizzo di modelli e framework per preparare la negoziazione
- Tecniche di apertura, proposta e riformulazione strategica
- Gestione efficace di concessioni, ancoraggi e chiusura

### **Modulo 3: Strategie base e avanzate**

- Costruzione di un piano negoziale strutturato
- Gestione delle leve di potere e delle alternative (BATNA)
- Applicazione di tattiche avanzate e contromisure alle strategie aggressive

## Programma

### **Modulo 4: Psicologia della persuasione**

- Analisi dei processi decisionali e dei principali bias cognitivi
- Attivazione di leve emotive e motivazionali
- Tecniche di comunicazione persuasiva e influenza etica

### **Modulo 5: Vincere nel conflitto**

- Gestione strategica di obiezioni e resistenze
- Controllo dello stress e delle dinamiche emotive
- Trasformazione del conflitto in leva di valore e accordo

### **Modulo 6: Laboratorio pratico**

- Simulazioni realistiche e role play guidati
- Analisi di casi concreti e scenari complessi
- Feedback strutturato per consolidare competenze e migliorare la performance

## Pricing

### **EURO 800+IVA**

Possibilità di recuperare i costi tramite bandi regionali e provinciali, previa valutazione gratuita con i tecnici di Labeconomics.

## Durata

Il corso ha una durata di **16 ore**.

## Calendario

- 3 e 4 novembre dalle 9:00 alle 13:00
- 5 novembre dalle 9:00 alle 13:00 e dalle 14:00 alle 18:00