

Ente titolare: ISTITUTO VENETO PER IL LAVORO - Partner operativo: APRI Formazione - Progetto cod. 2-0001-1522-2022  
DGR n. 1522 del 29 novembre 2022 - P.A.R.I. - PROGETTO E AZIONI DI RETE INNOVATIVI PER LA PARITA' E L'EQUILIBRIO DI GENERE

# TECNICHE DI NEGOZIAZIONE

IVL

via Torino, 101, 30172, Mestre (VE)

lunedì 27 gennaio 2025 - orario 09:00-18:00

GRATUITO, per iscriverti

[CLICK HERE](#)

|   |  |   |   |
|---|--|---|---|
| <b>PRESENTAZIONE</b><br>Presentazione efficace di prodotti, servizi e progetti. | <b>ASCOLTO</b><br>Ascolto attivo e partecipazione durante la negoziazione. | <b>COMUNICAZIONE</b><br>Comunicazione chiara e concisa delle proprie posizioni. | <b>OBJECTIVES</b>   |
| <b>NEGOTIAZIONE</b><br>Negotiazione efficace e raggiungimento di accordi.       | <b>CONSENSO</b><br>Ricerca di soluzioni vincenti e consenso tra le parti.  | <b>CONSENSO</b><br>Ricerca di soluzioni vincenti e consenso tra le parti.       | <b>COMPRENSIONE</b><br>Comprensione delle esigenze e interessi delle parti. |

CAPACITA' DI PRESENTAZIONE E NEGOZIAZIONE

[www.apriformazione.eu](http://www.apriformazione.eu)  
Via L.L. Zamenhof 100 - 36100 - VI



APRI Formazione  
 apriformazione  
 APRI Formazione



# TECNICHE DI NEGOZIAZIONE

IVL - via Torino, 101, 30172, Mestre (VE)

**17** lunedì 27 gennaio 2025

**09:00-13:00 + 14:00-18:00**

**Docente: Dott.ssa Marta Coltro - Psicologa Sociale, del Lavoro e della Comunicazione**

## PROGRAMMA

Il corso mira a migliorare le capacità di presentazione e negoziazione dei partecipanti, con particolare attenzione ai contesti lavorativi. L'obiettivo principale è insegnare come evidenziare efficacemente gli elementi di valore e specificità del proprio punto di vista.

## ARGOMENTI GUIDA

- LA NEGOZIAZIONE COME COMPETENZA RELAZIONALE: TERMINI E STRUMENTI NEL CONTESTO PROFESSIONALE
- IL RUOLO DELLA PERCEZIONE: ESERCITAZIONE DELLE SETTE PERSONE OSTILI
- STRATEGIE DI ANCORAGGIO ED ADATTAMENTO
- STRATEGIE DI AGGIUSTAMENTO
- GESTIONE NEL CONFLITTO: NEGOZIAZIONE OPERATIVA IN AMBIENTE OSTILE
- ACCENNI DI NEGOZIAZIONE INTERNAZIONALE

## OBIETTIVI

- Acquisire tecniche avanzate di negoziazione che permettano di raggiungere accordi vantaggiosi e duraturi.
- Apprendere come comunicare in modo chiaro, persuasivo e assertivo durante le trattative.
- Imparare a riconoscere e risolvere i conflitti in modo costruttivo, trasformando le divergenze in opportunità.
- Capire l'importanza della preparazione e della pianificazione per affrontare ogni negoziazione con sicurezza e competenza.
- Esplorare diverse strategie e stili di negoziazione, scegliendo quelli più adatti alle specifiche situazioni.

Al termine del corso i/le partecipanti saranno più consapevoli delle competenze negoziali, da applicare in diverse situazioni lavorative.

## DESTINATARI E REQUISITI DI AMMISSIONE

I destinatari dell'intervento sono: lavoratrici/lavoratori, collaboratrice/collaboratori, libere/i professioniste/i.

[www.apriformazione.eu](http://www.apriformazione.eu)  
Via L.L. Zamenhof 100 - 36100 - VI



APRI Formazione  
 apriformazione  
 APRI Formazione