



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

Negoziame 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 LUX 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.

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