

Dalla Comunicazione Efficace alla Negoziazione Strategica: Costruire Relazioni che creano Valore (80h)

A cura di Pamela Scheibel

Obiettivi

Il corso mira a formare Professionisti e Persone che desiderano migliorare la qualità delle proprie Relazioni, sia professionali che personali, sviluppando una Comunicazione chiara, assertiva ed empatica. Attraverso un percorso integrato di teoria, esercitazioni pratiche e simulazioni, i partecipanti acquisiranno strumenti per comunicare con efficacia, gestire conflitti e negoziare in modo strategico, mantenendo relazioni basate su fiducia, etica e collaborazione.

L'obiettivo è fornire competenze concrete per affrontare con sicurezza qualsiasi contesto relazionale, dal lavoro alla vita quotidiana, raggiungendo risultati tangibili senza compromettere la qualità delle relazioni, ma rafforzandola attraverso un approccio orientato al Valore Condiviso.

Il percorso integra i fondamenti della Comunicazione Efficace, l'Intelligenza Emotiva e le Tecniche Negoziali Avanzate, offrendo una formazione completa e trasversale, utile a chiunque voglia comunicare e negoziare con maggiore consapevolezza e impatto.

A chi si rivolge

- Professionisti, Consulenti e Collaboratori che desiderano potenziare le proprie competenze comunicative e negoziali in contesti lavorativi, relazionali e digitali.
- Persone interessate a crescere nella propria efficacia relazionale, gestendo con consapevolezza i conflitti e migliorando la capacità di ascolto, empatia e assertività.
- Neolaureati, Neoassunti o Persone in riqualificazione professionale che intendono sviluppare competenze trasversali spendibili in qualsiasi ambito.

Il corso è ideale per chiunque voglia comunicare e negoziare in modo efficace, autentico e strategico, valorizzando la fiducia e costruendo relazioni che generano Valore.

Struttura

Il percorso è articolato in 7 moduli per un totale di 80h, di cui 38h teoriche e 38h pratiche e 4h di Bilancio Personale. Ogni modulo integra esempi reali e casi studio, checklist operative e domande guida, oltre a simulazioni, esercitazioni individuali e di gruppo e si conclude con un test finale a risposta multipla per verificare e garantire, al tempo stesso, il costante apprendimento tra un modulo e l'altro.

Al termine del corso è previsto un Bilancio Personale finale, strutturato con domande a risposta multipla e domande aperte, volto ad analizzare lo stile comunicativo e negoziale di ciascun partecipante, e a definire, dove necessario, un piano di miglioramento personalizzato.

Programma

Modulo 1 – Fondamenti di Comunicazione Durata: 10h (6h teoria, 4h pratica)

Obiettivo: Comprendere cos'è la Comunicazione, i principi, i canali, le barriere e le distorsioni; costruire basi solide integrando competenze cognitive ed emotive.

Contenuti:

- Cosa significa Comunicare: Contenuto, Relazione e Intenzione
- Modello base: emittente, messaggio, canale, ricevente, feedback, rumore
- I 4 pilastri della Comunicazione: Verbale, Non Verbale, Paraverbale, Assertiva
- Comunicazione a una e a due vie
- Azione e reazione
- Motivazione: La Gerarchia dei Bisogni Umani - Modello di Maslow
- Barriere e Distorsioni comunicative
- Intelligenza Emotiva: consapevolezza di sé, autoregolazione, empatia, motivazione, gestione delle relazioni
- Bias cognitivi nella Comunicazione: Effetto Halo, Framing, Conferma
- Diversità culturali e differenze negli stili comunicativi

Contenuti integrativi: Dialoghi, Frasi Utili, Esempi e Checklist operativa

Attività pratiche: Simulazioni, Esercizi Individuali e di Gruppo, Test a risposta multipla

Modulo 2 – Comunicazione Efficace & Digitale Durata: 10h (6h teoria, 4h pratica)

Obiettivo: Comunicare in modo chiaro, autentico e assertivo, adattando il messaggio a diversi canali, incluso quello digitale.

Contenuti:

- Principi della Comunicazione Efficace
- Ascolto Attivo e Tecniche di Restituzione
- Domande Aperte e Figure Retoriche
- Silenzi e Feedback costruttivo
- Linguaggio Positivo e orientato alla soluzione
- Gestione delle lamentele e la riconduzione
- Public Speaking: strutturare il discorso, modulare voce e ritmo, gestire silenzi e attenzione del pubblico
- Comunicazione Digitale Efficace: adattare messaggi, strumenti, tono ai canali virtuali.
- Netiquette, gestione del tempo e dei silenzi nel virtuale

Contenuti integrativi: Dialoghi, Frasi Utili, Esempi e Checklist operativa

Attività pratiche: Simulazioni, Esercizi Individuali e di Gruppo, Test a risposta multipla

Modulo 3 – Comunicazione Assertiva & Etica Durata: 8h (4h teoria, 4h pratica)

Obiettivo: Saper esprimere i propri bisogni senza minare la relazione evitando manipolazioni; sviluppare la capacità di condividere idee con rispetto reciproco.

Contenuti:

- ☐ Differenza tra Comunicazione Passiva, Aggressiva e Manipolativa
- ☐ Tecniche assertive: IO-Messaggi, Disco Rotto, Banco di Nebbia
- ☐ Comunicazione Non Violenta (CNV)
- ☐ Gestione dei conflitti con rispetto reciproco
- ☐ Etica nella Comunicazione e nella Negoziazione: riconoscere le tecniche manipolative, come difendersi, rimanere integri
- ☐ Assertività in contesti culturali diversi

Contenuti integrativi: Dialoghi, Frasi Utili, Esempi e Checklist operativa

Attività pratiche: Simulazioni, Esercizi Individuali e di Gruppo, Test a risposta multipla

Modulo 4 – Fondamenti di Negoziazione Durata: 6h (4h teoria, 2h pratica)

Obiettivo: Comprendere principi e meccanismi della Negoziazione e le sue dinamiche psicologiche

Contenuti:

- ☐ Introduzione alla Negoziazione
- ☐ Definizione e Obiettivi
- ☐ Tipologie: Distributiva (win-lose), Integrativa (win-win), Mista
- ☐ Le fasi di una Trattativa Efficace
- ☐ Analisi degli interessi verso le posizioni
- ☐ Le Competenze Chiave del Negoziatore
- ☐ La dimensione psicologica della Negoziazione: emozioni, percezioni, bias cognitivi
- ☐ La Comunicazione nella Negoziazione: ascolto, empatia, gestione obiezioni

Contenuti integrativi: Dialoghi, Frasi Utili, Esempi e Checklist operativa

Attività pratiche: Simulazioni, Esercizi Individuali e di Gruppo, Test a risposta multipla

Modulo 5 – Negoziazione nella Vita Quotidiana e Virtuale Durata: 6h (4h teoria, 2h pratica)

Obiettivo: Riconoscere e gestire le negoziazioni quotidiane di persona e online.

Contenuti:

- Negoziare ogni giorno: famiglia, partner, figli, amici, colleghi
- Come chiedere senza imporre
- Gestione delle emozioni nella Negoziazione personale
- Casi pratici: vacanze, spartizione dei compiti, gestione tempo, amicizie
- Negoziazione Digitale: email, chat, smart working
- Intercultura e diversità: adattare stile negoziale a valori e contesti diversi

Contenuti integrativi: Dialoghi, Frasi Utili, Esempi e Checklist operativa

Attività pratiche: Simulazioni, Esercizi Individuali e di Gruppo, Test a risposta multipla

Modulo 6 – Negoziazione Professionale & Strategie Avanzate Durata: 32h (12h teoria, 20h pratica)

Obiettivo: Applicare tecniche e strategie di Negoziazione in ambito professionale dal contesto delle Vendite e degli Acquisti fino a contesti più complessi, partendo dalle Tecniche di Base fino a quelle più avanzate.

Parte 1 – Tecniche di Negoziazione Base e Intermedia Durata: 14h (6h teoria, 8h pratica)

Obiettivo: Applicare le principali tecniche negoziali in contesti professionali standard, come Vendite e Acquisti.

Contenuti:

- Negoziazione nelle Vendite: capire bisogni, creare valore, chiudere in win-win
- Storytelling persuasivo applicato alla vendita
- Negoziazione negli Acquisti: condizioni vantaggiose senza compromettere la relazione
- Tecniche di Negoziazione Base ed Intermedie: Hard Bargaining, Logrolling, BATNA, ZOPA, Tecnica del Salame, Negoziato basato sugli Interessi (Harvard), Negoziazione Creativa, Negoziazione Strategica Win-Win

Contenuti integrativi: Dialoghi, Frasi Utili e Checklist operativa

Attività pratiche: Simulazioni, Esercizi Individuali e di Gruppo

Parte 2 – Strategie Avanzate e Contestualizzazioni Complesse Durata: 18h (6h teoria, 12h pratica)

Obiettivo: Gestire trattative complesse, multi-attore, interculturali e ad alto impatto, utilizzando tecniche avanzate e strumenti di analisi strategica.

Contenuti:

- Strategie avanzate: preparazione strategica, tecniche di ancoraggio, gestione concessioni, creazione opzioni multiple, silenzi e gestione del tempo
- MESO (Multiple Equivalent Simultaneous Offers)
- Negoziazione Multi-lato e Multi-issue
- Fairness-Aware Negotiation: equità, reputazione, sostenibilità
- Modello FBI/Chris Voss: Intelligenza Emotiva, Domande Calibrate, “No” Strategico
- Gestione conflitti complessi e Negoziazioni Multi-Attore
- Strategie di influenza e Power Dynamics
- Cultura e Negoziazione Interculturale
- Etica e reputazione nelle trattative professionali

Paragrafo speciale – Bilancio Strategico: valutare rischi, limiti e vantaggi con esempi di tecniche efficaci e fallimentari

Contenuti integrativi: Dialoghi, Frasi Utili, Esempi e Checklist operativa

Attività pratiche: Simulazioni, Esercizi Individuali e di Gruppo, Test a risposta multipla

Modulo 7 – Comunicazione e Negoziazione Trasformativa Durata: 8h (2h teoria, 2h pratica, 4h Bilancio Personale)

Obiettivo: Integrare e consolidare le competenze acquisite lungo il percorso, favorendo un approccio Trasformativo alla Comunicazione e alla Negoziazione: non solo risolvere conflitti o raggiungere accordi, ma trasformare le relazioni e creare valore sostenibile nel lungo periodo. Il modulo guida i partecipanti a sviluppare una visione sistemica e consapevole delle proprie interazioni, capace di generare fiducia, collaborazione e crescita reciproca.

Contenuti:

- Dalla Negoziazione Efficace alla Trasformativa: La visione win-win-win
- La Leadership Relazionale: influenza positiva e costruzione di fiducia duratura
- Co-creazione e collaborazione strategica
- Comunicazione Generativa: come far emergere nuove possibilità dal dialogo
- Gestione delle emozioni post-Negoziazione: mantenere equilibrio, fiducia e reputazione
- Learning Conversations: imparare e crescere attraverso l'esperienza negoziale
- Sostenibilità e Valore Condiviso nelle relazioni professionali

Contenuti integrativi: Dialoghi, Frasi Utili, Esempi e Checklist operativa

Attività pratiche: Bilancio Personale finale - Analisi del proprio stile comunicativo e negoziale, con piano di miglioramento individuale.

Conclusione del Percorso

Il corso “Dalla Comunicazione Efficace alla Negoziazione Strategica: Costruire Relazioni che Creano Valore” si conclude con una visione integrata e trasformativa della Comunicazione e della Negoziazione. I partecipanti non solo avranno acquisito strumenti concreti e strategie operative, ma avranno sviluppato una nuova consapevolezza relazionale e riflessiva: la capacità di comunicare con autenticità, negoziare con etica e mantenere equilibrio e fiducia anche dopo la trattativa, trasformando ogni interazione in un'occasione di apprendimento reciproco. Attraverso le Learning Conversations e il Bilancio Personale finale, il percorso accompagna ciascun partecipante a riconoscere i propri punti di forza, le aree di miglioramento e il proprio stile comunicativo e negoziale.

Un cammino che unisce tecnica, esperienza ed evoluzione personale per diventare comunicatori e negoziatori consapevoli, capaci di generare valore, fiducia e risultati sostenibili in ogni contesto.