

## **COMUNICAZIONE E NEGOZIAZIONE A SUPPORTO DELLE PROPRIE CAPACITÀ TECNICHE PROFESSIONALI**

### **Corso di Formazione blended**

Il corso mira a fornire ai partecipanti gli strumenti necessari per migliorare la propria efficacia comunicativa e le capacità di negoziazione, con l'obiettivo di supportare il proprio ruolo professionale in vari contesti lavorativi. L'accento è posto sullo sviluppo delle competenze interpersonali fondamentali per interagire con colleghi, superiori, clienti e partner commerciali, così come sull'acquisizione delle tecniche di negoziazione che permettono di gestire relazioni di lungo termine e concludere accordi vantaggiosi.

#### OBIETTIVI:

- **Sviluppare competenze comunicative fondamentali:** Migliorare le abilità di ascolto attivo, comprendere i bisogni degli interlocutori e comunicare in modo chiaro e convincente.
- **Promuovere una comunicazione interpersonale efficace:** Apprendere tecniche per migliorare le interazioni quotidiane con colleghi, clienti e superiori, costruendo relazioni positive e collaborative.
- **Migliorare la comunicazione in contesti professionali:** Acquisire le competenze necessarie per affrontare situazioni lavorative come riunioni, presentazioni, negoziazioni e conferenze, migliorando l'efficacia della propria comunicazione.
- **Comprendere l'importanza della comunicazione non verbale:** Riconoscere e saper utilizzare i segnali verbali e non verbali per supportare il messaggio e creare fiducia nei contesti professionali.
- **Personalizzare la comunicazione in base al pubblico:** Saper adattare il messaggio comunicativo in base all'audience, al contesto e agli obiettivi.
- **Conoscere e applicare le tecniche di negoziazione:** Apprendere le tecniche di negoziazione di base per concludere trattative con successo, rispettando gli obiettivi del cliente e dell'azienda.
- **Gestire conflitti e trovare soluzioni costruttive:** Sviluppare strategie per affrontare e risolvere i conflitti in modo collaborativo e orientato al risultato.
- **Instaurare e mantenere relazioni di fiducia con i clienti:** Costruire relazioni professionali solide basate su fiducia e rispetto reciproco, al fine di mantenere rapporti duraturi.
- **Sviluppare una visione strategica:** Integrare tecniche di comunicazione e negoziazione per perseguire obiettivi professionali a lungo termine.

#### CONTENUTI DEL CORSO:

- **Introduzione alla comunicazione:** Concetti base e importanza della comunicazione efficace.
- **Ascolto attivo:** Tecniche per migliorare la comprensione e l'interazione con gli interlocutori.

F.I.F.R.A. S.r.l.  
P.IVA 10100331007

Sede Legale: Piazza Ruggero di Sicilia, 7- 00162 - Roma  
Tel 06/64650056- Email: [info@fifra.it](mailto:info@fifra.it)

Certificazione di Qualità UNI EN ISO 9001:2015 n° 10049827 settore EA 37



- **Comunicazione verbale e non verbale:** Utilizzo di segnali verbali e non verbali per migliorare l'efficacia comunicativa.
- **Gestione delle aspettative:** Come analizzare e allineare le aspettative di clienti e colleghi.
- **Tecniche di negoziazione:** Principi fondamentali per condurre trattative di successo.
- **Comunicazione nella negoziazione:** Strategie per comunicare in modo efficace durante le trattative.
- **Costruzione di relazioni di fiducia:** Approcci per instaurare rapporti solidi e duraturi con i clienti.
- **Gestione dei conflitti:** Tecniche per affrontare e risolvere situazioni conflittuali in modo costruttivo.
- **Studio di casi pratici:** Analisi di esempi reali per applicare le competenze acquisite.

## RISULTATI ATTESI:

- **Miglioramento delle capacità comunicative:** I partecipanti acquisiranno strumenti per migliorare la propria comunicazione in ambito professionale, sapendo esprimersi in modo conciso, chiaro ed efficace, sia verbalmente che per iscritto.
- **Efficacia nella negoziazione:** Sviluppo di tecniche e strategie di negoziazione che permettono di condurre trattative di successo, bilanciando gli obiettivi aziendali e quelli del cliente.
- **Capacità di risoluzione dei conflitti:** Apprendimento di strategie per gestire e risolvere i conflitti in modo costruttivo durante la negoziazione o altre interazioni professionali.
- **Adattabilità e flessibilità:** I partecipanti saranno in grado di adattare le proprie strategie comunicative e negoziali a seconda del contesto e delle persone coinvolte.
- **Relazioni di fiducia durature:** Miglioramento della capacità di costruire e mantenere relazioni professionali basate sulla fiducia, essenziali per il successo a lungo termine in ambito lavorativo.

## VERIFICA DEI CONTENUTI APPRESI:

Alla fine del corso il docente somministrerà un test che permetterà di valutare l'apprendimento acquisito dai discenti.

## CALENDARIO:

EDIZIONE 1	EDIZIONE 2	EDIZIONE 3	Lezioni	Orario
15/01/2025	27/02/2025	11/04/2025	Presenza	8.30 - 13.30
22/01/2025	06/03/2025	18/04/2025	Presenza	8.30 - 13.30
29/01/2025	13/03/2025	25/04/2025	FAD	9.00 - 13.00
05/02/2025	20/03/2025	02/05/2025	FAD	9.00 - 13.00
12/02/2025	27/03/2025	09/05/2025	FAD	9.00 - 11.00

Le lezioni verranno svolte di mattina con cadenza settimanale. Il dettaglio definitivo della modalità didattica di ogni giornata sarà fornito al momento dell'iscrizione. Il calendario potrebbe subire delle variazioni.

## METODOLOGIA:

Il corso si svolge nel 50% delle lezioni in modalità FAD sincrona, consentendo ai partecipanti di partecipare in tempo reale alle sessioni di insegnamento online tenute da istruttori esperti e nel 50% in presenza. Ogni sessione include spiegazioni teoriche, dimostrazioni pratiche, discussioni interattive e opportunità per i partecipanti di porre domande.

## A CHI È RIVOLTO:

Il corso è rivolto a un'ampia gamma di professionisti e categorie di lavoratori, tra cui:

- **Professionisti di vari settori:** Manager, team leader e chiunque gestisca progetti.
- **Dirigenti aziendali:** Manager e dirigenti che devono negoziare accordi, contratti o risorse con altri reparti o partner esterni.
- **Venditori:** Professionisti nel settore vendite, per i quali la negoziazione è fondamentale per chiudere affari e gestire relazioni con i clienti.
- **Acquirenti e Responsabili Acquisti:** Coloro che negoziano forniture e contratti con fornitori e produttori.
- **Consulenti aziendali:** Professionisti che assistono le organizzazioni in processi di cambiamento e necessitano di abilità di negoziazione per ottenere consenso e supporto.
- **Professionisti delle Risorse Umane:** HR e recruiter che devono negoziare offerte di lavoro.

## REQUISITI DI ACCESSO MINIMI:

per partecipare al corso sono richieste conoscenze di base delle dinamiche aziendali. Non sono necessarie competenze tecniche specifiche ma una esperienza minima aziendale di 3 anni.

PARTECIPANTI: Minimo 3 -Massimo 12 partecipanti

## SEDE:

Le lezioni in presenza verranno svolte presso l'indirizzo di via Cristoforo Colombo,149 c/o Ithum S.r.l.

Il link di accesso alla piattaforma ZOOM per la parte svolta in FAD sincrona sarà comunicato via email al momento dell'iscrizione.

DURATA: 20 ore

COSTO PARTECIPAZIONE: 1.500,00 euro + iva

ATTESTATO: al termine del corso sarà rilasciata la certificazione delle competenze acquisite.

## MODALITÀ DI ISCRIZIONE:

L'iscrizione può essere effettuata via email al seguente indirizzo: [info@fifra.it](mailto:info@fifra.it).

Per iscrizioni in prossimità dell'inizio del corso, si prega di contattare il seguente numero di telefono: +39 0664650056