



in collaborazione con



Scuola Internazionale
Etica & Sicurezza
Milano - L'Aquila

CORSO DI FORMAZIONE

NEGOZIAZIONE STRATEGICA

FULL IMMERSION:

COME CONDURRE QUALSIASI TRATTATIVA CON SUCCESSO

8 Maggio 2024

dalle 9:00 alle 18:00

Formazione a distanza (FAD)

Presentazione

L'arte del **negoziato** è un'abilità talmente affascinante da aver ispirato molti film e serie tv che spesso raccontano situazioni incredibili, **eventi di crisi**, liberazioni di ostaggi o grandi affari finanziari. Tuttavia, nonostante si tratti di circostanze molto lontane per la maggior parte di noi, intraprendiamo ogni giorno, qualunque sia il contesto in cui ci troviamo, delle vere e proprie negoziazioni: trattiamo il **prezzo di un servizio** o un di prodotto, un'idea, un progetto, un **cambio di ruolo**, l'adozione di una normativa, ecc. Più o meno consapevolmente ci confrontiamo con diversi interlocutori intraprendendo delle discussioni finalizzate a **raggiungere un obiettivo**: il nostro.

Ma anche la controparte ha il suo obiettivo che cerca di perseguire nei suoi migliori interessi. Così, spesso, si finisce con molta fatica e frustrazione a ripiegare su soluzioni che lasciano una delle parti totalmente insoddisfatta; oppure, si crea un empatte, un braccio di ferro: nessuno è disposto a cedere e non si giunge ad alcuna soluzione.

Come è possibile quindi **gestire con successo** una trattativa e trovare un accordo che entrambe le parti ritengono accettabile? Quali **strategie** adottare per condurre elegantemente una negoziazione, evitando tensioni e conflitti improduttivi? È possibile giungere a una **soluzione** che massimizza i **nostri interessi** pur lasciando la controparte soddisfatta?

Obiettivi

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.



N° 0011MS N° 0007ISP
N° 0004VV N° 0084PRS
N° 0011PRD

Membro degli Accordi di Mutuo
Riconoscimento EA, IAF e ILAC
Signatory of EA, IAF and ILAC
Mutual Recognition Agreements



Risultati attesi

I partecipanti che frequenteranno questo corso acquisiranno:

- una maggior consapevolezza del proprio modo di negoziare;
- la capacità di “leggere” le persone che hanno di fronte e con cui interagiscono;
- la capacità di creare un’alleanza con la controparte durante la trattativa.

In particolar modo saranno in grado di:

- essere percepiti in modo credibile dalla controparte;
- stabilire una baseline dalla quale cominciare una trattativa;
- raccogliere informazioni preliminari sugli altri attori in gioco e utilizzarle efficacemente;
- avere la propria strategia negoziale ben chiara prima di iniziare la trattativa;
- gestire il proprio stato emotivo quando la tensione tra le parti aumenta;
- cogliere e sfruttare i segnali non-verbali involontari dei nostri interlocutori;
- superare i “NO” e le resistenze.

Destinatari

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.

Requisiti

Non sono richiesti requisiti specifici per partecipare al corso.

Attestati e crediti formativi

Verrà rilasciato un attestato di frequenza e saranno riconosciuti **8 crediti formativi** validi per il mantenimento della certificazione **Professionisti della Security e Periti liquidatori Assicurativi**, al superamento del test di valutazione.

I Responsabili e gli Addetti SPP, che ne faranno esplicita richiesta, riceveranno inoltre, un attestato di frequenza al Corso di Aggiornamento, con relativa durata, da Agenzia formativa accreditata, valido ai sensi del D. Lgs. 81/08 e s.m.i.

Struttura del corso

Durata complessiva: 8 h

Il corso si svolgerà in modalità FAD secondo il seguente calendario:

- **Mercoledì 08 Maggio dalle 9:00 alle 18:00**

Metodologia

Il corso sarà erogato tramite piattaforma e-learning che permetterà lo scambio interattivo tra i partecipanti e i docenti coinvolti, favorendo lo scambio di idee, opinioni ed esperienze.

Per partecipare ai corsi FAD non occorrono particolari strumenti: è sufficiente una buona connessione ad internet ed un PC dotato di videocamera; la piattaforma interattiva per la gestione delle lezioni, GoToMeeting, Zoom, Meet e sarà comunicata successivamente e messa a disposizione da ICMQ. Una volta iscritti, riceverete una mail/calendar con il link per la connessione e l’orario. A questo punto, basterà cliccare sul link indicato, scaricare l’applicazione per accedere alla piattaforma e quindi al vostro corso. Materiale didattico fornito in formato elettronico.

Relatori

Riccardo Montanari

Executive Coach e Trainer Internazionale in Programmazione Neuro Linguistica, 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 LUXX 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 delle tematiche inerenti la leadership, la negoziazione e la vendita, conoscenza maturata, oltre allo studio e alla formazione, in anni di esperienza in aziende multinazionali come responsabile vendite e poi coach di importanti brand e imprenditori.

Programma e contenuti

- 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

Scheda di Iscrizione

CORSO DI FORMAZIONE NEGOZIAZIONE STRATEGICA

Codice Corso **NEGOZ_052024**

Date corso **08 Maggio 2024**

Cognome e Nome*			
Società		Attività Società	
Posizione Aziendale			
Indirizzo (via , città , prov, cap)*			
Telefono *		Cell*	
e-mail*		P.IVA / C.F.*	
Tipologia Cliente	Business Unit CERSA <input type="checkbox"/>	ICMQ <input type="checkbox"/>	ALTRO <input type="checkbox"/>
Professionista Certificato	<input type="checkbox"/> Security Uni 10459 <input type="checkbox"/> Perito Liquidatore Uni 11628 <input type="checkbox"/> Altro _____		

* dati anagrafici della persona che si iscrive al corso

Dati per intestazione fattura

Il partecipante al corso inoltra la presente richiesta come:

PRIVATO per la fatturazione saranno utilizzati i dati sopra indicati **AZIENDA** compilare i campi sottostanti

Ragione sociale				
C.F.		P.IVA		
Via		Città	Prov	Cap
Cell.		Cell. Az.		
Ref. amministrativo				
e-mail - recapito fatture		Mail PEC		
CODICE UNIVOCO		Eventuale n° d'ordine di Acquisto		
<input type="checkbox"/> Ente Pubblico	<input type="checkbox"/> Operazione soggetta alla scissione dei pagamenti- Art.17 Ter DPR 633/72 – Split Payment			
Indicare numero c.i.g.:				
Allegare ordine di Acquisto:				

TARIFFA

	Quota listino		Quota riservata CLIENTI CERSA/ICMQ
<input type="checkbox"/>	€ 450,00 + IVA	<input type="checkbox"/>	€ 350,00 + IVA

Modalità di pagamento:

Bonifico Bancario anticipato all'atto dell'iscrizione:

ICMQ S.p.A. IT91P 05387 01636 000042161048 - BPER BANCA

(nella causale indicare il nominativo del discente e codice del corso)

Inviare scheda di iscrizione tramite: e-mail: formazionecersa@icmq.org

Iscrivendosi al corso ed apponendo timbro e firma sulla presente scheda di iscrizione si prende atto e si accettano le condizioni presenti nel Regolamento e Condizioni di fornitura dei servizi di formazione riportate nella pagina successiva

Data di iscrizione	Timbro e Firma
____/____/____	

Modalità FAD (Formazione a Distanza)

Informativa UE 2016/679 riguardante l'utilizzo dei dati personali è disponibile su <https://www.icmq.it/privacy/privacy-policy.php>

SERVIZI DI FORMAZIONE

Regolamento e condizioni generali

Oggetto

Oggetto delle presenti condizioni generali è la fornitura da parte di ICMQ S.p.A. di corsi di formazione come descritti nei documenti di presentazione degli stessi a favore di Terzi (Clienti)

Iscrizione ai Corsi

Al raggiungimento del numero minimo di partecipanti previsto verrà inviata una conferma d'iscrizione tramite e-mail. L'iscrizione ai corsi si intende perfezionata alla ricezione del pagamento del corso e successiva conferma da parte di ICMQ S.p.A.

Sede e date dei corsi

I corsi si terranno nelle date e nelle località riportate nei documenti di presentazione dei corsi. ICMQ S.p.A. potrà in ogni momento comunicare eventuali variazioni relative alla sede o alle date dei corsi.

Diritto di recesso

In caso di disdetta, inviata per iscritto entro 5 giorni lavorativi dalla data di iscrizione, la quota versata sarà interamente restituita. Resta inteso che nessun recesso potrà essere esercitato oltre i termini suddetti e che pertanto qualsiasi successiva rinuncia alla partecipazione non darà diritto ad alcun rimborso della quota di iscrizione versata. E' ammessa, in qualsiasi momento, la sostituzione del partecipante.

Obbligo di frequenza e condizioni per il rilascio degli attestati

I corsisti devono attenersi agli orari prestabiliti e frequentare le sessioni previste dal programma, altresì sono tenuti a firmare quotidianamente un registro di presenza predisposto da ICMQ S.p.A. nel quale sono indicate le eventuali ore di assenza, che devono essere preventivamente autorizzate dal docente.

Corso Completo 40 ore - Auditor di terza parte

Le assenze non dovranno avere una durata superiore a 4 ore consecutive nell'arco della stessa giornata e comunque fino ad un massimo di 8 ore nell'ambito della durata complessiva del corso. Le assenze non sono consentite per le prove d'esame.

Corso 24 ore - Auditor interno/ Corso 24 ore - Upgrade

Le assenze non dovranno avere una durata superiore a 2 ore consecutive nell'arco della stessa giornata e comunque fino ad un massimo di 4 ore nell'ambito della durata complessiva del corso. Le assenze non sono consentite per le prove d'esame.

Corso 8 ore

Le assenze non dovranno avere una durata superiore a 1 ora nell'ambito della durata complessiva del corso. Le assenze non sono consentite per i test.

Corso 4 ore

Non sono consentite assenze.

Nel caso in cui vengano superati tali limiti non sarà possibile sostenere l'esame finale e pertanto verrà rilasciato solo un attestato di frequenza; in ogni caso il partecipante non avrà diritto al rimborso della quota versata per l'intero corso.

Il rilascio dell'attestato di qualifica è subordinato al superamento dei relativi esami.

N.B. Il corso non prevede tirocini, stage e affiancamenti.

Reclami

Il partecipante al corso che non è soddisfatto del servizio offerto può presentare reclamo a ICMQ S.p.A.

Per Reclamo si intende: la segnalazione di una insoddisfazione relativa alla qualità dell'iniziativa corsuale e/o modalità con cui essa si è svolta.

ICMQ S.p.A. conferma il ricevimento del reclamo entro 5 giorni lavorativi dalla sua ricezione.

Il reclamo è esaminato dalla direzione di ICMQ S.p.A. che decide in merito alla sua fondatezza disponendo, se necessario, ulteriori accertamenti. Le decisioni della direzione in merito al reclamo sono comunicate al partecipante.

I tempi per l'accertamento delle cause che hanno determinato il reclamo e quindi la risposta al reclamante dipenderanno dalla tipologia e complessità dello stesso. Le conclusioni sono comunicate al reclamante al termine del processo di istruttoria. Le spese relative al reclamo sono a carico del partecipante richiedente, fatto salvo il caso di accoglimento del reclamo stesso.

Ricorsi

Il partecipante che ritiene ingiusto un provvedimento di ICMQ S.p.A. può presentare entro 10 gg. dal ricevimento del provvedimento medesimo, un motivato ricorso finalizzato alla sua revoca. Il ricorso è esaminato dalla direzione di ICMQ S.p.A. che decide in merito alla sua fondatezza disponendo, se necessario, ulteriori accertamenti. Le decisioni della direzione in merito al reclamo sono comunicate al partecipante mediante comunicazione con avviso di ricevimento.

Rinvio e cancellazione dei corsi

ICMQ S.p.A. si riserva il diritto di annullare o rinviare i corsi, dandone comunicazione scritta al Cliente tramite fax o e-mail. I corrispettivi eventualmente già percepiti da ICMQ S.p.A. saranno restituiti al cliente o d'accordo con lo stesso, saranno imputati come pagamento anticipato per eventuale iscrizione a corsi in date successive.

Quote d'iscrizione

A fronte dell'iscrizione dei partecipanti ai corsi, il Cliente è tenuto al pagamento delle quote d'iscrizione previste dai documenti di presentazione dei corsi, oltre all'IVA. Le quote individuali comprendono, se non diversamente indicato: partecipazione al corso, materiale didattico in formato elettronico, attestato di partecipazione o superamento esami. Le spese per il vitto e l'alloggio dei partecipanti non sono comprese.

Fatturazione e pagamenti

I corrispettivi dovuti dal Cliente, imposte e tasse incluse, devono essere versati anticipatamente all'atto dell'iscrizione. La fatturazione avverrà a quietanza.

Foro competente

Per qualsiasi controversia il foro competente è quello di Milano.