

LA NEGOZIAZIONE

DAL CONFLITTO ALLA COOPERAZIONE

Grazie a un approccio pratico e mirato, verranno forniti modelli operativi e strumenti utili per affrontare con sicurezza e determinazione le diverse situazioni negoziali, risolvendo conflitti e gestendo imprevisti in modo efficace. Il corso mira non solo a rafforzare la capacità di negoziazione, ma anche a creare un ambiente di lavoro più motivato, coeso e produttivo.



GIOVEDÌ 11 GIUGNO

ORE 09.00 - 17.00
Pausa pranzo: 13.00 - 14.00



PALAZZO ALPI

VIA ILARIA ALPI, 4
MANTOVA

- La **prospettiva soggettiva della negoziazione e l'impatto emotivo**
- I passaggi principali di una negoziazione efficace: i 4 principi chiave
- Come abbattere gli **ostacoli alla cooperazione**
- Come risolvere i conflitti in modo produttivo: sviluppare tecniche per **trasformare il conflitto** in un'opportunità di crescita e miglioramento continuo
- **Esercitazioni** pratiche: mettere in pratica le competenze acquisite durante il corso
- **Piano di sviluppo personale**: creazione di un piano di crescita per migliorare costantemente le proprie abilità



RELATORE

Gilberto Cristanini

Executive & corporate coach,
trainer nello sviluppo della
leadership, team building e
passaggio generazionale.



COSTO PER PARTECIPANTE

€ 190 + Iva (azienda associata)

€ 260 + Iva (azienda non associata)

Per iscriverti
[clicca qui](#)