

PERSONAL DEVELOPMENT

CORSO BOOSTER

EDIZIONE N° 3

Negoziatore strategico professionista - 3 ed.



**Se c'è il Sole
non c'è ombra
di dubbio.**

Executive Education Excellence



PERSONAL DEVELOPMENT

CORSI BOOSTER

EDIZIONE N° 3

Negoziatore strategico professionista - 3 ed.

Negoziare è un'abilità chiave in ogni ambito professionale. Questo corso ti offre tecniche avanzate, esercitazioni pratiche e la possibilità di ottenere la certificazione ACS® (UNI Prassi 59). Scopri come migliorare la tua efficacia negoziale!

in collaborazione con:



Sole 24 ORE Formazione

Perché scegliere questo corso?

Il corso sviluppa le 8 competenze chiave del negoziatore strategico, integrando teoria, pratica ed esercitazioni immersive. Tecniche come BATNA, ZOPA, tapering e logrolling saranno esplorate attraverso casi reali e simulazioni. Il percorso è qualificato da ACS® e consente l'accesso all'esame per la certificazione UNI Prassi 59. Ideale per professionisti che gestiscono trattative complesse e vogliono acquisire strumenti concreti, spendibili nel lavoro quotidiano. Modalità: live online o in presenza a Milano.

- **Certificazione Ufficiale:** Corso qualificato ACS® e abilitante all'esame UNI Prassi 59.
- **Approccio Pratico:** Esercitazioni reali, tecniche avanzate e case study.
- **Top Faculty:** Docenti esperti e contenuti sempre aggiornati.
- **Flessibilità Totale:** Live streaming o aula, con accesso alle registrazioni.

Struttura del corso



Partenza: 26 Settembre 2025



Fine: 28 Settembre 2025



Durata complessiva: 24 ore, 3 giornate(consecutive)



Lezioni: venerdì, sabato e domenica dalle 9:30 alle 18:30



Modalità di erogazione: Live Streaming



Attestato: Attestato di frequenza



A chi è rivolto il corso?

Destinatari

Il corso è rivolto a manager, imprenditori e professionisti che vogliono sviluppare competenze di negoziazione strategica;

Sbocchi Professionali

Il corso si rivolge a chiunque voglia sviluppare le proprie abilità e competenze negoziali a 360 gradi. Si rivolge quindi a figure manageriali, imprenditori e professionisti che frequentemente conducono negoziazioni interne ed esterne. Il corso è abilitante per accedere all'esame volto al conseguimento della certificazione da negoziatore strategico professionista (UNI prassi 59)



Programma

MODULO 1 - Introduzione alla Negoziazione (4 ore)

MODULO 2 - Modelli e tecniche negoziali (4 ore)

MODULO 3 - Toolkit negoziale: strumenti pratici e relazionali (4 ore)

MODULO 4 - Strategia comunicativa ed emotiva nella negoziazione (4 ore)

MODULO 5 - Le complessità negoziali (4 ore)

MODULO 6 - Tecniche e strategie avanzate (4 ore)

La Faculty del corso

Federico Oggian

Senior Trainer e Senior Business Coach in FYM



Modalità di iscrizione e pagamento



Modalità di iscrizione:

<https://sole24oreformazione.it/iscrizione/corso?codice=MA23166>

Il processo di selezione prevede:

- Diploma di Secondo Grado con esperienza professionale di almeno 2 anni.



€ 1.990 + IVA

Modalità di pagamento:

Sole 24 ORE Formazione si impegna a rendere la formazione accessibile a tutti, ampliando continuamente le convenzioni. Contattaci per scoprire come risparmiare fino al 50% grazie alle nostre agevolazioni!!! Il pagamento della quota può avvenire tramite carta di credito e bonifico bancario. Per il bonifico, l'IBAN di riferimento è il seguente: IT96N0326803402052620984800. Possibilità di finanziamento con Sella Personal Credit previa approvazione della finanziaria*

* Messaggio pubblicitario con finalità promozionale. Operazione soggetta ad approvazione di Sella Personal Credit SpA. Per maggiori informazioni è possibile richiedere il modulo "Informazioni europee di base sul credito ai consumatori" (SECCI) e la copia del testo contrattuale.





sole24oreformazione.it

Numero Verde
800 128 646