

PERSONAL DEVELOPMENT

CORSO BOOSTER

EDIZIONE N° 4

Negoziatore strategico professionista - 4 ed.



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

Executive Education Excellence



PERSONAL DEVELOPMENT
CORSIBOOSTER
EDIZIONE N° 4

Negoziatore strategico professionista - 4 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:

 **negoziazione.eu**

Perché scegliere questo corso?

Il corso sviluppa le 8 competenze chiave del negoziatore strategico, integrando teoria, pratica e simulazioni. Tecniche come BATNA, ZOPA, Tapering e Logrolling sono esplorate con casi reali. Qualificato ACS®, consente l'accesso alla certificazione UNI Prassi 59. Ideale per chi gestisce trattative complesse. Valore aggiunto é la partnership con Negoziazione.eu, esperti in formazione e consulenza negoziale

- Competenze concrete e certificate: qualificato ACS®, consente l'accesso all'esame di certificazione UNI Prassi 59 per Negoziatore Professionista
- Approccio pratico e immersivo: teoria, esercitazioni e simulazioni su casi reali permettono di applicare subito tecniche come BATNA, ZOPA, Tapering e Logrolling
- Pensato per trattative complesse: ideale per professionisti che vogliono strumenti spendibili nelle negoziazioni ad alto impatto
- Partner d'eccellenza: la collaborazione con Negoziazione.eu garantisce contenuti di alto livello, frutto di esperienza nella formazione e consulenza negoziale

Struttura del corso



Partenza: 17 Aprile 2026



Fine: 19 Aprile 2026



Durata complessiva: 24 ore, 3 giornate consecutive



Lezioni: venerdì ore 9:30-18:30; sabato ore 9:30-18:30; domenica ore 9:30-18:30



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

MODULO 2 - Modelli e tecniche negoziali

MODULO 3 - Toolkit negoziale: strumenti pratici e relazionali

MODULO 4 - Strategia comunicativa ed emotiva nella negoziazione

MODULO 5 - Le complessità negoziali

MODULO 6 - Tecniche e strategie avanzate

La Faculty del corso

Federico Oggian

Senior Trainer e Senior Business Coach in FYM

Piercarlo Romeo

CEO & Founder in FYM Formazione e Coaching



Calendario delle lezioni

APRILE

- venerdì 17, ore 9:30-18:30
- sabato 18, ore 9:30-18:30
- domenica 19, ore 9:30-18:30

Modalità di iscrizione e pagamento



Modalità di iscrizione:

<https://sole24oreformazione.it/iscrizione/corso?codice=MA23246>

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 tutte le agevolazioni disponibili. Possibilità di finanziamento con Sella Personal Credit previa approvazione della finanziaria*Il pagamento della quota può avvenire tramite: carta di credito e bonifico bancario.* 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