



COSTRUIRE PONTI: TECNICHE DI COMUNICAZIONE E GESTIONE DEI CONFLITTI

tecniche di negoziazione per superare i contrasti e arrivare a soluzioni condivise



Obiettivi

Una costruzione del messaggio non corretta, superficialità nell'interazione o disattenzione nel cogliere i feedback dell'interlocutore possono creare fraintendimenti che, se non gestiti con accortezza, sfociano in situazioni critiche e conflitti.

Attraverso questo corso i partecipanti potranno analizzare i meccanismi che generano una comunicazione non efficace e sperimenteranno le tecniche per disinnescare incomprensioni e contrasti e trasformarli in accordi e cooperazione

Argomenti

Fondamenti della Comunicazione

- Principi base della comunicazione efficace
- Linguaggio in positivo
- Tecniche di ascolto attivo
- Feedback
- Comunicazione assertiva

Gestione dei Conflitti

- Le aree di lettura del conflitto
- Tipologie di conflitti: differenze tra conflitti interpersonali, di gruppo e organizzativi
- Strategie per prevenire e stili di gestione dei conflitti
- Role-play: risoluzione di un conflitto - Esercitazione pratica per simulare situazioni reali

Negoziazione

- Fasi della negoziazione: preparazione, apertura, proposta, contrattazione e chiusura
- Il metodo Win-Win
- Tecniche di persuasione: come influenzare positivamente le

DURATA TOTALE:

16 ore

NUMERO PARTECIPANTI:

6

CALENDARIO:

dal: 10/09/2026
al : 01/10/2026

TERMINE ISCRIZIONI:

01/09/2026

SEDE DI SVOLGIMENTO:

PIACENZA

REFERENTE DEL CORSO:

LUCIANO LA PENNA
luciano.lapenna@formart.it
3466800415

QUOTA DI PARTECIPAZIONE:

296.00 € + IVA

Il corso sarà realizzato solo al raggiungimento del numero minimo di iscritti.
Le date potrebbero subire variazioni.



- decisioni della controparte
- Gestione delle obiezioni e dei rifiuti: superare resistenze e trovare compromessi.
 - L'importanza delle alternative per negoziare da una posizione di forza
 - Errori comuni e come prevenirli
 - Simulazione di una negoziazione complessa: case study o role-play per mettere in pratica le competenze acquisite

Destinatari

- tutti coloro che in azienda desiderano rendere più fluida e costruttiva la comunicazione con i colleghi, con il capo, con i clienti, con i fornitori;
- in generale, chiunque voglia imparare a comunicare per risolvere problemi e trovare accordi

Calendario

Il corso si svolgerà **in presenza** con orario 16:00 - 20:00 nelle seguenti giornate:

- Giovedì 10/09/2026
- Giovedì 17/09/2026
- Giovedì 24/09/2026
- Giovedì 01/10/2026

Docenti

La docente di questo corso è **Barbara Cifalinò** - Subito dopo la laurea in Psicologia si è dedicata alla sua grande passione: la radio. Dal 2016 affianca alla sua attività di speaker e autrice radiofonica presso radio web locali e nazionali, quella di formatrice per enti e per aziende sulle tematiche della vendita, della comunicazione e sulle soft skills



FORMart sede di PIACENZA, via Gaetano Modonesi, 14 29122 Piacenza

T. 0523-606613 - info.piacenza@formart.it - www.formart.it



Cercaci su

