

PERSONAL DEVELOPMENT
CORSO BOOSTER
EDIZIONE N° 4

Negoziatore strategico professionista - 4 ed.





PERSONAL DEVELOPMENT
CORSI BOOSTER
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



Sole 24 ORE Formazione

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 è 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



Sole 24 ORE Formazione

La Faculty del corso

Federico Oggian

Senior Trainer e Senior Business Coach in FYM

Piercarlo Romeo

CEO & Founder in FYM Formazione e Coaching



Sole 24 ORE Formazione

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~~
€ **1.540** + 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. *



Sole 24 ORE Formazione



sole24oreformazione.it

Numero Verde
800 128 646