

PERSONAL DEVELOPMENT

CORSO ON-DEMAND

EDIZIONE N° 1

Negoziazione Strategica Avanzata



PERSONAL DEVELOPMENT

CORSI ON-DEMAND

EDIZIONE N° 1

Negoziazione Strategica Avanzata

L'obiettivo del corso è di conoscere le dinamiche negoziali ed imparare le tecniche e gli stratagemmi di negoziazione più avanzati e più efficaci, attraverso lezioni sintetiche e d'impatto ed esercitazioni pratiche e concrete.

in collaborazione con:

 [negoziazione.eu](https://www.negoziazione.eu)

Perché scegliere questo corso?

Il corso "Negoziazione Strategica Avanzata" offre una formazione completa e avanzata sulle tecniche di negoziazione strategica. Pensato per manager, imprenditori e professionisti, questo videocorso permette di sviluppare competenze negoziali attraverso lezioni sintetiche e pratiche. L'obiettivo è affinare la propria tecnica negoziale, sviluppare uno stile personale efficace ed elegante, e imparare ad applicare tecniche e stratagemmi avanzati.

- **Accessibilità On Demand:** Il corso è disponibile sempre, permettendo ai partecipanti di seguirlo secondo i propri tempi e necessità.
- **Docenti Esperti:** Insegnato da professionisti riconosciuti nel campo della negoziazione, garantendo un apprendimento di alta qualità.
- **Laboratorio Pratico:** Opportunità di partecipare a sessione pratica in streaming o presso la sede di Milano per applicare quanto appreso.
- **Approccio Integrato:** Combina teoria e pratica in modo equilibrato, assicurando che le competenze acquisite siano immediatamente applicabili.

Struttura del corso



Partenza:



Durata complessiva: 8 ore asincrone



Lezioni: Lezioni on demand



Modalità di erogazione: On Demand



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 avanzata.

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.



Programma

MODULO 1 - Le complessità negoziali

MODULO 2 - Tecniche avanzate di negoziazione strategica

MODULO 3 - Stratagemmi avanzati di negoziazione

La Faculty del corso

Piercarlo Romeo

CEO & Founder in FYM Formazione e Coaching

Federico Oggian

Senior Trainer e Senior Business Coach in FYM

Alberto De Panfilis

Direttore Didattico - FYM Formazione e Coaching



Modalità di iscrizione e pagamento



Modalità di iscrizione:

<https://sole24oreformazione.it/iscrizione/corso?codice=MA23338>

Il processo di selezione prevede:

- Diploma di Secondo Grado e esperienza pregressa in negoziazione



€ 700 + 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