



WEBINAR LIVE

# MIGLIORARE LE COMPETENZE RELAZIONALI E NEGOZIALI PER TRASFORMARE GLI AVVERSARI IN PARTNER

Dal 13 Maggio al 19 Giugno 2021

---

Dalla collaborazione tra Giuffrè Formazione e ISN nasce il percorso “MIGLIORARE LE COMPETENZE RELAZIONALI E NEGOZIALI PER TRASFORMARE GLI AVVERSARI IN PARTNER”.

L’iniziativa si articolerà in 4 moduli formativi (tra il 13 maggio e il 3 giugno 2021) a cura di ISN e 4 incontri di Workshop (tra l’11 e il 19 giugno 2021) tenuti dal Dott. Strulovitz per un totale di 32 ore.

Questo percorso punta a fornire gli strumenti per dialogare in modo cooperativo e costruttivo con ogni partner al procedimento negoziale e definire accordi soddisfacenti e a lungo termine.

Per rispondere alle odierne necessità di innovazione e trasformazione della formazione, ISN ha:

- avviato un nuovo processo di apprendimento (consapevolezza-azione-condivisione)
- sviluppato un modello di insegnamento sull’Arte della Relazione e Negoziazione professionale (ISN Model ©)
- investito nella valorizzazione delle persone e delle loro specifiche competenze attraverso l’uso di app e web innovativi che permettono di acquisire feedback costruttivi automatizzati e forniscono una tempestiva valutazione

I 4 moduli ISN si pongono i seguenti obiettivi:

- entrare in relazione con l’altro:
  - o Apprendere tecniche di comunicazione ad alto impatto emotivo;
  - o Diventare consapevoli degli ostacoli cognitivi, emotivi e caratteriali alla comunicazione e alla relazione;
  - o Comprendere le reali esigenze delle parti al negoziato, sulle quali costruire una trattativa;
  - o Individuare le motivazioni delle parti per spingerle all’azione o alla definizione degli accordi;
  - o Migliorare la propria sicurezza e la fiducia per costruire un’efficace trattativa;
  - o Comprendere come le emozioni possano aiutarci per trattare le preoccupazioni del cliente e rassicurarlo con un atteggiamento positivo;
  - o Padroneggiare le tecniche della persuasione.
- imparare a gestire i processi negoziali:
  - o Migliorare la relazione interpersonale e la capacità di comunicare consapevolmente: le abilità personali negoziali;
  - o Negoziare professionalmente e generare profitto risparmiando risorse.

Il Workshop tenuto dal Dott. Strulovitz si pone i seguenti obiettivi:

- Acquisire la metodologia e le tecniche per negoziare/relazionarsi in modo efficace, risparmiando risorse (ridurre al minimo il rischio di sprecarle);
- 30 Regole d'ingaggio per acquisire la fiducia dei nostri interlocutori (in situazioni di stress)
- Imparare a gestire in modo efficace ed efficiente processi negoziali con colleghi, imprese, istituzioni e organizzazioni;
- Migliorare le abilità personali di negoziare e la capacità di comunicazione interpersonale;
- Acquisire le conoscenze per gestire i conflitti evitando l'escalation, che produrrebbe inutili sprechi di risorse;
- Acquisire l'abilità di negoziare in modo cooperativo e costruttivo con tutti i soggetti con cui ci si rapporta quotidianamente;
- Imparare a valorizzare le risorse e soprattutto, a limitare al massimo sprechi ed errori;
- Migliorare le proprie attitudini negoziali per gestire in modo efficace le trattative e conseguire gli obiettivi, soddisfacendo i nostri interessi;
- Aumentare il proprio self-control;
- Prepararsi in modo professionale a negoziare con i nostri interlocutori ("partner al negoziato");
- Contenere i costi derivanti dall'escalation conflitto esterno o interno;
- Aumentare la cooperazione reciproca, costruttiva e collaborativa nelle relazioni interne ed esterne.

---

#### **DATE**

Incontri - ISN

- 13 maggio dalle 14.00 alle 18.00
- 14 maggio dalle 14.00 alle 18.00
- 27 maggio dalle 14.00 alle 18.00
- 3 giugno dalle 14.00 alle 18.00

Workshop - Strulovitz

- 11 giugno dalle 14.00 alle 18.00
- 12 giugno dalle 09.00 alle 13.00
- 18 giugno dalle 14.00 alle 18.00
- 19 giugno dalle 09.00 alle 13.00

---

#### **DOCENTI**

**Avv. Vittoria Poli** (*mediatore familiare e civile, founder ISN – Interdisciplinary Team and Project Leader – formatrice*)

**Avv. Giovanna Laforgia** (*mediatore civile – Legal Negotiator Partner ISN – formatrice*)

**Dott.ssa Alessandra Callegari** (*counselor professionista, trainer e supervisor – coach - formatrice – Partner ISN*)

**Prof. Dott. Giuseppe Cibelli** (*MD, Direttore Cattedra di Fisiologia, Dipartimento Medicina Clinica e Sperimentale, Università degli Studi di Foggia*)

**Jack Cambria** (*Ex Commander Detective Squad Commanding Officer – Hostage Negotiation Team NYPD*)

**Arik Strulovitz** (*Negoziatore*)

---

**DESTINATARI**

- Avvocati, giuristi di impresa
  - Consulenti del lavoro
  - Commercialisti e Fiscalisti
  - Manager d'azienda e imprenditori
  - Altri professionisti che, nello svolgimento dei loro compiti, devono affrontare situazioni conflittuali o critiche
- 

**CREDITI FORMATIVI**

**Avvocati:** inoltrata richiesta all'ordine competente

**Dottori Commercialisti:** inoltrata richiesta all'ordine competente

**Consulenti del Lavoro:** inoltrata richiesta all'ordine competente

---

**QUOTA DI ISCRIZIONE PER PARTECIPANTE**

**Listino:** € 890 + IVA;

**Advanced booking** entro il 29 aprile 2021: € 760 + IVA;

**Under 30:** € 550 + IVA.

---

**METODOLOGIA DIDATTICA**

Un modo di fare formazione concreto e integrato per acquisire conoscenze, metodologia e tecniche indispensabili per negoziare professionalmente - coniugando le hard e le soft skill - e valorizzare le proprie Human and Life Abilities.

Per raggiungere tale obiettivo la ISN ha elaborato un metodo di formazione innovativo e pratico, basato su:

- NO LIMIT Building Awareness -

A) l'uso di una piattaforma app e web, nata dalla collaborazione con esperti di psicologia, sociologia e pedagogia, per migliorare costantemente l'efficacia dei percorsi formativi; tale piattaforma unisce le scienze comportamentali con la data science e automatizza e innova la gestione dei feedback.

Per creare percorsi di training mirati e coinvolgenti vengono proposti dei questionari, sia prima sia durante l'intero percorso formativo:

1. pre-assessment per valutare:

- gli obiettivi e le aspettative di apprendimento;
- la conoscenza degli argomenti;
- l'eventuale applicazione delle materie/competenze/metodologie del corso negli specifici ambiti professionali.

Tale reportistica interattiva consente alla ISN di individuare i bisogni dei vari target e migliorare sia il training sia l'esperienza di apprendimento.

2. feed-back post formazione: per la valutazione tempestiva, dopo ogni modulo/giornata di formazione, di contenuti, docenza, attivazioni, temi di interesse.

B) Una metodologia di tipo partecipativo ed esperienziale attraverso la misurazione dell'apprendimento durante la formazione, grazie a un'applicazione innovativa che eroga test/quiz sugli argomenti trattati (in media 3 test per modulo).

C) Un lavoro di squadra costante (co-presenza in aula di due docenti per creare dinamismo, lavorare in tempo reale su due fronti - negoziazione ed empowerment - e sviluppare concretamente le abilità necessarie per negoziare con professionalità.

- NO LIMIT of Language and Distance –

D) L'interpretazione simultanea, in combinazione con le nuove tecnologie, consente di:

- superare le barriere linguistiche e culturali;
- comprendere compiutamente tutti i contenuti dei seminari;
- ridurre le distanze geografiche che separano gli esseri umani;
- favorire l'incontro e la condivisione con docenti stranieri.

---

### **BORSE DI STUDIO**

GFL, in collaborazione con ISN, **LABottega delle Human & Life Abilities**, **FARAD GROUP** e **MOLINO DE VITA**, ha stanziato **n. 3 borse di studio** per la partecipazione al Percorso, secondo i seguenti criteri:

- Votazione di laurea non inferiore a 105/110;
- Valutazione del CV in termini di percorso formativo e professionale (in particolare in termini di coerenza);
- Certificazioni di abilitazione professionale eventualmente conseguite;
- Lettera motivazionale.

**Farad International S.A.**, Broker assicurativo specializzato in Private Life Insurance, accoglie con entusiasmo l'opportunità di sostenere, con una borsa di studio, la formazione di giovani talenti nel campo della negoziazione. L'iniziativa si iscrive nella strategia di Farad che ha precisi obiettivi sia nella formazione delle nuove generazioni sia nella costituzione di team di lavoro sempre più inclusivi e multiculturali, capaci di dialogare con i nostri clienti. Vediamo nell'acquisizione di capacità negoziali la soluzione per servire al meglio i clienti nel campo assicurativo e finanziario, comprendendo i loro bisogni inespressi tanto quanto le loro aspirazioni, stabilendo quindi una relazione aperta e duratura nel tempo, basata sulla reciproca soddisfazione.

**Molino De Vita** ha una storica presenza nel territorio della Daunia. Con la sua attività molitoria per la produzione di semole di alta qualità, Molino De Vita offre un vantaggio competitivo alle più note marche di pasta che possono così veicolare nel mondo un prodotto di eccellenza, essenza stessa della cucina italiana. Il radicamento sul territorio porta naturalmente Molino De Vita ad offrire delle opportunità di miglioramento personale e professionale a giovani laureati attraverso la borsa di studio sulla negoziazione. Specializzazione questa di cruciale importanza nel settore agro-alimentare dove le necessità di negoziazione si manifestano ad ogni passaggio della complessa filiera non meno che nel campo dell'export dove, accanto agli aspetti tecnico-economici, ha rilievo la negoziazione culturale.

---

### **COME PARTECIPARE**

Una volta effettuata l'iscrizione, il partecipante riceverà una email di conferma da "GFL Formazione" riportante:

- un breve abstract del corso;
- il calendario con gli orari;
- il link per accedere all'incontro mediante la piattaforma ZOOM.

A conclusione del webinar, al partecipante verranno salvati nelle aree riservate dei partecipanti il materiale didattico utilizzato, la registrazione del webinar e l'attestato di partecipazione.

Durante il webinar il partecipante potrà partecipare attivamente interagendo direttamente con il docente.

I requisiti di sistema per poter partecipare al webinar sono:

- una connessione internet stabile (meglio via cavo);

- un pc (laptop/desktop);
- una webcam (meglio se integrata nel pc) con audio e microfono.

---

## INFO

Tel. 0238089.1 - E-mail: [formazione@giuffrefl.it](mailto:formazione@giuffrefl.it)

Scopri su [gflformazione.it](http://gflformazione.it) la nostra offerta formativa