



**QUADRA**  
CONSULTING



CONSORZIO  
**GLOBAL**

# Tecniche di negoziazione e comunicazione

## COME INIZIARE

Si accede alla piattaforma e-learning, tramite il sito

<http://www.consorzioglobal.com>

nel quale, inserita nel menu SERVIZI, si trova la voce LEARNING CENTER, dalla quale si perviene a:

<http://fad.consorzioglobal.com/site>

I corsi sono organizzati in cinque aree didattiche:

TRASPORTI E LOGISTICA  
MANAGEMENT & SOFT SKILL  
SICUREZZA, NORME E CONTRATTI  
LINGUE E INFORMATICA  
WEBINAR

Una volta individuato il corso di interesse, per l'accesso allo stesso, cliccare sul pulsante **ISCRIVITI** e compilare il format con le informazioni richieste.

Alcune informazioni sono necessarie esclusivamente per i corsi dell'area sicurezza.

Conservare login e password perché dopo la prima iscrizione, effettuando l'accesso sull'home page, non sarà più necessario compilare il format.

## AREA

Management

## DESTINATARI

Dipendenti delle aziende associate iscritte all'Ente Bilaterale Nazionale, commerciali e tutti coloro che desiderano migliorare le proprie capacità di negoziazione.

---

*Per i dipendenti delle Agenzie associate a Federagenti, in regola con i versamenti dei contributi, i costi di iscrizione sono sostenuti dall'Ente Bilaterale Nazionale per le Agenzie marittime, i Mediatori marittimi e le agenzie aeree, promosso da Federagenti, FIT CGIL, FIT CISL e UIL Trasporti.*

---

## OBIETTIVI

- Fornire le opportune conoscenze per la gestione delle negoziazioni e delle trattative finalizzate non solo alla cessione di beni o servizi ma anche, ed in particolar modo, al raggiungimento degli obiettivi aziendali o alla gestione di rapporti economici e professionali.
- Conoscere i concetti base della comunicazione per evitare "le trappole comunicative".
- Saper comunicare in maniera efficace.
- Essere in grado di interpretare il linguaggio del corpo.

## STRUTTURAZIONE E DURATA

Il corso ha una durata pari a 12 ore ed è interamente svolto in modalità e-learning.



## CONTATTI

Segreteria didattica  
[training@consorzioglobal.com](mailto:training@consorzioglobal.com)  
tel. 010 0996660 — mob. 3459006807



**QUADRA**  
CONSULTING



CONSORZIO  
**GLOBAL**

# Tecniche di negoziazione e comunicazione

Non esiste età della vita in cui non sia necessario negoziare. Negoziamo sempre, in ogni circostanza, in ogni ambiente e con i più disparati interlocutori: iniziamo da bambini e ragazzi con genitori e familiari, proseguiamo con gli amici e poi con datori di lavoro, colleghi, dipendenti, collaboratori e clienti.

Saper condurre negoziati efficaci vuol dire conoscere i tipi di negoziazione possibili, le regole e le fasi della negoziazione. Significa conoscere gli obiettivi che vogliamo raggiungere, saperli fissare con chiarezza per compiere le azioni corrette funzionali al loro raggiungimento.

## CONTENUTI

- Concetto di negoziazione, sua evoluzione e principali aree di interesse ed applicazione;
- Gli stili negoziali;
- Le strategie negoziali;
- Tecniche di negoziazione;
- Il superamento delle posizioni conflittuali attraverso la negoziazione.

Il corso è stato sviluppato in partnership con

