

# NEGOZIARE SENZA PAURA CON LA PNL



## **Avv. Paola Giuliani**

Foro di Pesaro - Specializzata nella predisposizione della contrattualistica e nell'assistenza alla negoziazione della stessa, con consolidata esperienza nei campi dell'internazionalizzazione aziendale, del Real estate, del diritto societario, del diritto dell'energia. Ama contribuire al processo di trasformazione di idee di business in realtà di business e all'implementazione di realtà di business già esistenti, attraverso la creazione e lo sviluppo di sinergie professionali e societarie e la predisposizione e negoziazione di tutta la contrattualistica necessaria.

## **Dr. Maurizio Di Domenico**

Roma - Manager specializzato nella negoziazione e nella gestione del conflitto.

Senior Partner di Ambire, società di consulenza manageriale specializzata in internazionalizzazione di imprese. Opera da anni in ambito consulenziale come docente in seminari e corsi di formazione in Italia e all'estero, che vertono su negoziazione avanzata, leadership e tecniche di vendita.

Il suo approccio è una formazione interattiva e pragmatica alimentata da una selezione, non consueta, delle tecniche più utili per i manager ricercate nell'ambito dell'Economia, della Psicologia e della Programmazione Neuro Linguistica.

# NEGOZIARE SENZA PAURA CON LA PNL

## OBIETTIVI

- Padroneggiare gli strumenti di comunicazione verbale e non verbale che impattano nei momenti più importanti della vita professionale, personale e nella trattativa
- Imparare a gestire l'arte delle domande, per impostare la relazione con l'altra Parte nel modo più corretto e "potenziante" per noi
- Imparare e gestire, ma soprattutto ad anticipare le obiezioni
- Apprendere i principi di linguaggio subliminale (presupposti, negazioni affermative, ecc.) da usare in qualsiasi occasione
- Conoscere e gestire le nostre emozioni, i nostri comportamenti non verbali e le nostre manifestazioni emotive
- Imparare a leggere i comportamenti non verbali degli altri.

## CONTENUTI PRINCIPALI

- Cos'è e come funziona la PNL
- I presupposti chiave della PNL
- La mappa non è il territorio !
- Il Feedback e la Comunicazione Circolare
- L'arco di distorsione e i filtri percettivi
- I messaggi subliminali
- I Sistemi Rappresentazionali: V, A, K
- Il ricalco, il Mirroring, l'empatia
- La calibrazione per ottenere riscontro
- Gli step di allenamento ideale per utilizzare la PNL nella vita
- Applicazione e scopi
- Le applicazioni della PNL nel mondo della negoziazione
- Negoziare usando la PNL

Best Practice ed esercitazioni

# NEGOZIARE SENZA PAURA CON LA PNL



## QUANDO

- 25 MARZO 2019 ORE 14:00 - 18:00
- 1 APRILE 2019 ORE 14:00 - 18:00

## DOVE

- SALETTA FONDAZIONE  
(1°PIANO ORDINE AVVOCATI FERRARA)

## CREDITI FORMATIVI

- RICHIESTI N.8

