



**SAD INTERNATIONAL**  
alta formazione professionale

# NEGOZIAZIONE e analisi comportamentale

## **CORSO DI ALTA FORMAZIONE**

Partendo dai pilastri della comunicazione, verranno esplorate le metodologie di analisi comportamentale basate sui fattori fisiologici involontari, per definire ed attuare le strategie di negoziazione più efficaci.



**CERSA S.r.l.** – Organismo di certificazione riconosce crediti formativi per seminari, convegni e conferenze promossi da **SAD INTERNATIONAL S.r.l.** in base a quanto previsto dagli schemi di certificazione di riferimento, ai fini del mantenimento e rinnovo della certificazione delle figure professionali certificate

# PROGRAMMA

20 settembre - BOLOGNA  
Royal Hotel Carlton | Via Montebello, 8

## IL LABIRINTO DELLA NEGOZIAZIONE

### 1. COMUNICAZIONE

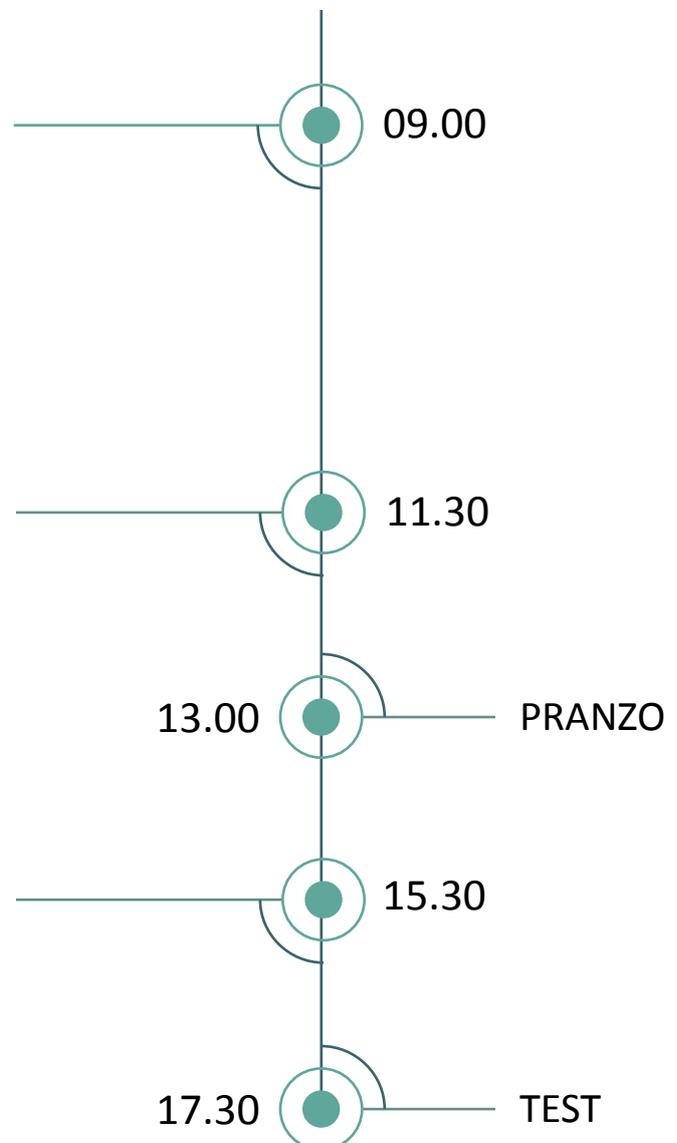
- » canali di comunicazione
- » l'efficacia
- » l'influenza sulla relazione
- » riscontri ed analisi

### 2. ANALISI COMPORTAMENTALE

- » emozioni e comportamenti
- » mente conscia ed inconscia
- » il linguaggio del corpo
- » le microespressioni facciali

### 3. NEGOZIAZIONE

- » principi
- » investigazione
- » attuazione



Corso di formazione/aggiornamento della durata di 8 ore, afferenti a temi di security, con il superamento di una prova finale.

Il corso riconosce **8** crediti formativi.