

A graphic featuring a handshaking gesture in the center. The hands are rendered in a realistic style, with one hand in a dark suit sleeve and the other in a light-colored sleeve. The background is a composite image of a city skyline at night, with illuminated buildings and a dark sky. The overall composition is split diagonally, with the top-left corner being white and the rest being a dark, semi-transparent overlay of the city and handshake.

**29**

**MARZO**  
**Lunedì**

ORE  
14:00 - 18:00

**4** CFP

Per architetti, geometri e ingegneri



**WEBINAR ONLINE**

**COMUNICARE E NEGOZIARE**

# INTRODUZIONE

---

Questo webinar approfondisce conoscenze e competenze utili ai professionisti rispetto al proprio ruolo in azienda, offrendo la possibilità di sapere distinguere l'essere dal fare, dal ruolo, dalla funzione.

Migliorare le capacità di lavoro in team, le capacità di adattamento, la sensibilizzazione alla sospensione del giudizio e la lettura degli stili comportamentali sono soltanto alcune delle tematiche che verranno trattate.

L'intento di questo corso è fornire la capacità di essere ricettivi rispetto agli stimoli esterni, soprattutto relazionali e aumentare la consapevolezza personale all'interno dell'ambiente e del contesto lavorativo.

Comunicare significa anche cogliere e leggere le informazioni interne e interiori.

Questo corso offre oltre alle competenze tecniche anche competenze relazionali.



## DESTINATARI DEL CORSO:

Il presente corso è rivolto ad architetti, geometri e ingegneri di tutta Italia che desiderano comprendere e approfondire le capacità relazionali e la consapevolezza personale all'interno dell'ambiente e del contesto lavorativo.

## OBIETTIVI DEL CORSO:

Fornire le capacità relazionali, migliorare le capacità di lavoro in team e quelle di adattamento.

## DOCENTI:

Dott. Massimiliano Ferrari, dottore commercialista dell'Ordine di Lecco, socio fondatore dello Studio Ferrari & Associati di Lecco

Dott.ssa Barbara Molin, psicologa e psicoterapeuta iscritta all'Albo della Regione Veneto



# STRUTTURA E ARGOMENTI

---

Il corso avrà la durata di 4 ore e verrà così suddiviso:

- Introduzione alla negoziazione, principi e criteri
- Le caratteristiche del “negoziatore” (con)vincente
- La negoziazione e il conflitto
- Le tecniche di comunicazione efficace
- Comprendere l’altro, il suo approccio, il suo stile di comunicazione, i suoi bisogni
- Riconoscere e saper gestire efficacemente le proprie emozioni e le emozioni altrui
- I colori del business
- L’ascolto attivo
- Il linguaggio giraffa
- La tendenza a giudicare gli altri



# IL CORSO

---


## PERCHE' ISCRIVERSI:

La comunicazione aziendale oggi diventa sempre più importante e fondamentale per garantire il miglior funzionamento di un'attività.

1. Per essere capace di lavorare in team, come persona aperta al dialogo e allo scambio di opinioni
2. Per migliorare le capacità relazionali, le capacità di lavoro in team e quelle di adattamento
3. Per garantire il miglior funzionamento dell'attività a partire dalla comunicazione gli altri membri del team





 Via Londonio, 22 - 20154 Milano

 02 3453 8338/3086 - Fax 02 2111 3406

 [webinar@infoprogetto.it](mailto:webinar@infoprogetto.it)

ACTION GROUP SRL

Organizza eventi formativi accreditati da

Consiglio Nazionale degli Architetti Pianificatori, Paesaggisti e Conservatori  
(C.N.A.P.P.C.)

Consiglio Nazionale degli Ingegneri (C.N.I.)

Consiglio Nazionale Geometri e Geometri Laureati (C.N.G. e G.L.)

Consiglio Nazionale dei Periti Industriali e dei Periti Industriali Laureati (C.N.P.I.)

Socio ADI (associazione per il disegno industriale)