PERCORSO COMPLETO: “Leadership per la Negoziazione del Valore”. Guidare se stessi, il team e il cliente.

Destinatari

Imprenditori, titolari d’impresa, responsabili aziendali e figure chiave delle imprese associate a Confartigianato-Imprese Veneto Orientale.

Obiettivo generale

Allenare gli imprenditori a usare meglio mente, abitudini e comunicazione per guidare persone e risultati, trasformando la formazione in azione quotidiana in azienda.

STRUTTURA DEL PERCORSO (8 INCONTRI DA 2 ORE)

Incontro 1 – Il potenziale della mente e le nostre “maschere”

Focus: consapevolezza personale e primo passo verso il cambiamento.

- **Il “miracolo” della mente:** solo una piccola parte del nostro potenziale viene usata ogni giorno.
- **Ruoli e maschere:** come cambiamo tra azienda, famiglia, clienti e collaboratori.
- **Quando la maschera resta “incollata”:** rischi per leadership e relazioni.
- **Esercizio guidato:** “Chi sono nei diversi ruoli?”.
- **Impegno operativo “Proprio oggi”:** una piccola azione concreta entro 24 ore.

Incontro 2 – Paure, critiche e creatività imprenditoriale

Focus: liberare energia e iniziativa.

- Le paure che condizionano decisioni e innovazione (da Hill: povertà, critica, perdita, vecchiaia, ecc.).
- **Critica e conformismo:** come spegnere idee e proposte in azienda.
- Ambiente che uccide o alimenta la creatività del team.

- **Mini-diagnosi personale:** dove mi sto autocensurando?
- **Esercizio pratico:** trasformare un "non si può" in almeno 3 alternative possibili.

Incontro 3 – Metodi di creatività: Freewheeling e Brainstorming

Focus: trovare soluzioni nuove a problemi vecchi.

- **Il freewheeling:** pensare "a ruota libera" su decisioni importanti, senza autocensura.
- **Dal caos alle decisioni:** selezionare le idee e trasformarle in scelte.
- **Il brainstorming di gruppo:** regole, ruolo del moderatore, "vietato criticare".
- Esercizio di brainstorming su un problema reale portato dai partecipanti.
- **Applicazione in azienda:** come usare queste tecniche in riunione senza perdere tempo.

Incontro 4 – Programmazione dei risultati e metodo "Proprio oggi"

Focus: dall'idea al piano concreto.

- Programmare significa passare da "sperare" a "credere" (la nave senza rotta).
- **Cosa rende efficace un piano:** chi, cosa, quando, come, con quali mezzi.
- **Abitudini e piccoli passi:** costruire risultati attraverso micro-azioni quotidiane.
- **Scheda "Proprio oggi":** 10 impegni concreti per allenare un nuovo modo di agire.
- Costruzione di un mini piano operativo personale (2–3 azioni per i prossimi 30 giorni).

Incontro 5 – Influenza e vendita delle idee: le leggi dell'iceberg

Focus: come influiamo su clienti e collaboratori, sempre.

- Vendere = indurre gli altri ad agire, non "propinare".
- **Le 3 costanti del comportamento:**
  1. influiamo sempre;
  2. basta una sfumatura per far pendere la bilancia;
  3. tutto va all'inconscio.
- **Le leggi dell'iceberg:** plus e minus, prima impressione, contatore di impulsi.
- **Esercizio:** rileggere la propria impresa con lenti "plus/minus" (cosa arriva

davvero al cliente).
- **Micro-caso:** come cambia una proposta se cambiamo le immagini che inviamo all'inconscio dell'interlocutore.

Incontro 6 – I 7 pilastri psicologici della negoziazione (parte 1)

Focus: capire come ragiona davvero il nostro interlocutore.

- I 7 pilastri fondamentali della negoziazione come struttura mentale.
- **Pilastro 1:** l'individuo cambia (più spesso di quanto pensiamo).
- **Pilastro 2:** in breve tempo l'uomo si ferma su una sola idea.
- **Pilastro 3:** ogni impulso esterno genera immagini, emozioni, convinzioni e comportamento.
- Esempi pratici su reclami, discussioni di prezzo, richieste del team.
- **Role play guidato:** gestione di un reclamo "difficile" usando i primi 3 pilastri.

Incontro 7 – I 7 pilastri (parte 2) e la vendita creativa

Focus: guidare senza forzare, aumentare consenso e referenze.

- **Pilastro 4:** il cliente non può essere costretto, sceglie sempre.
- **Pilastro 5:** la scelta fra due opzioni come leva di giudizio e decisione.
- **Pilastro 6:** possiamo far nascere negli altri solo idee che vivono in noi.
- **Pilastro 7:** per il cliente è positivo ciò che lo fa sentire "come vorrebbe essere".
- **Esercizio:** riscrivere una proposta (a cliente o collaboratore) integrando i pilastri.
- **Role play:** colloquio consulenziale con invito all'azione finale.

Incontro 8 – Comunicazione che genera azione e piano finale

Focus: mettere insieme mente, influenza e comunicazione.

- **Demostene vs Cicerone:** parlare per essere applauditi o per far dire "andiamo a provare?".
- Prima impressione, linguaggio del corpo, voce, forma "noi" come leve di credibilità.
- **Domande e invito all'azione:** come chiudere colloqui e riunioni con decisioni concrete.
- **Esercizio:** micro-presentazioni da 3 minuti su un obiettivo aziendale, con feedback.
- Sintesi del percorso e piano personale finale (obiettivo, azioni, tempi, indicatori).

- **Impegno pubblico:** ogni partecipante definisce un risultato da portare a casa nei 3 mesi successivi.

METODOLOGIA

- Riferimento alla scuola (dinamica mentale e comportamento) e applicazione del ciclo di apprendimento: esperienza concreta, riflessione, modello, azione.
- **Alternanza di:**
  1. brevi input teorici;
  2. esercitazioni individuali e di gruppo;
  3. role play su casi reali;
  4. compiti operativi tra un incontro e l'altro.
- **Focus su applicabilità immediata in azienda:** ogni incontro si chiude con un impegno pratico "Proprio oggi" o con un mini piano d'azione.

DOCENTE

Daniele Locatelli

Si occupa di formazione, sviluppo delle competenze e accompagnamento al cambiamento rivolti a persone, team e organizzazioni.

La sua attività si concentra in particolare sullo sviluppo delle competenze relazionali, commerciali e manageriali, nonché sul supporto ai processi di transizione digitale e di adozione dell'intelligenza artificiale nei contesti di lavoro.

Il suo approccio integra esperienza sul campo, metodo formativo e attenzione alla concreta trasferibilità degli apprendimenti nella pratica quotidiana.
Progetta e conduce percorsi formativi, workshop, laboratori applicativi e interventi di affiancamento, con l'obiettivo di aiutare persone e organizzazioni a tradurre contenuti, strumenti e modelli in comportamenti professionali efficaci, coerenti e sostenibili nel tempo.

Opera nei contesti in cui vi sia l'esigenza di sviluppare nuove competenze, accompagnare il cambiamento e facilitare il raccordo tra innovazione, persone e operatività quotidiana.

INFO DEL CORSO

16 ore – 8 incontri serali da 2 ore con la seguente declinazione:
19/05; 26/05; 03/06; 09/06; 16/05; 23/06; 01/07; 08/07.

Costo complessivo €320,00+iva a persona.
Possibilità di rimborso per le aziende versanti EBAV.

PER INFO E ISCRIZIONI

Email: info@coveor.it

Telefono: 0421.284912

Compila il form: https://forms.gle/xyEima1fTwb4dnh5A