



STRATEGICA **e** **SICURA**

**PERCORSO DEDICATO ALLE DONNE
CHE VOGLIONO CONDURRE
TRATTATIVE CON PIÙ PRESENZA,
LUCIDITÀ E RISULTATI CONCRETI**

prenota il tuo posto scrivi a
strategica.sicura@gmail.com



STRATEGICA **e** **SICURA**

**È UNA GIORNATA DI FORMAZIONE
INTENSIVA DEDICATA ALLE DONNE CHE
VOGLIONO ACQUISIRE STRUMENTI
CONCRETI DI NEGOZIAZIONE E AUMENTARE
LA PROPRIA SICUREZZA AL TAVOLO**

**PER SVILUPPARE
UN APPROCCIO
STRATEGICO**

CORSO DI TRATTATIVA EFFICACE PER IMPRENDITRICI, PROFESSIONISTE E MIDDLE MANAGER.

STRATEGICA E SICURA È UNA GIORNATA DI FORMAZIONE INTENSIVA DEDICATA ALLE DONNE CHE VOGLIONO ACQUISIRE **STRUMENTI CONCRETI DI NEGOZIAZIONE**, AUMENTARE LA PROPRIA SICUREZZA AL TAVOLO E SVILUPPARE UN APPROCCIO STRATEGICO CAPACE DI PORTARE RISULTATI TANGIBILI.

IL CORSO UNISCE LE TECNICHE DELLA NEGOZIAZIONE PROFESSIONALE CON ELEMENTI DI COMUNICAZIONE PERSUASIVA, GESTIONE DELLE DINAMICHE DI POTERE E CONSAPEVOLEZZA DELLA PROPRIA PRESENZA.

ATTRAVERSO **ESERCIZI PRATICI, SIMULAZIONI, ROLE PLAY E MOMENTI DI CONFRONTO**, OGNI PARTECIPANTE IMPARERÀ A:

- ENTRARE IN TRATTATIVA CON OBIETTIVI CHIARI E UNA STRATEGIA DEFINITA
- COMUNICARE CON SICUREZZA, SENZA RINUNCIARE AL PROPRIO STILE
- RICONOSCERE E GESTIRE BIAS, RESISTENZE E DINAMICHE DI DOMINANZA
- DIFENDERE IL PROPRIO VALORE PROFESSIONALE
- CONDURRE LA TRATTATIVA VERSO SOLUZIONI WIN-WIN SENZA CEDERE TERRENO
- SOSTENERE LA PROPRIA PRESENZA NEI MOMENTI CRITICI E SOTTO PRESSIONE

È UN PERCORSO PENSATO PER CHI GIÀ NEGOZIA — CON CLIENTI, FORNITORI, PARTNER, TEAM — E VUOLE FARLO CON MAGGIORE CONSAPEVOLEZZA, LUCIDITÀ E AUTOREVOLEZZA.

L'OBIETTIVO FINALE È CHE OGNI DONNA ESCA DALLA GIORNATA PIÙ SOLIDA, PIÙ COMPETENTE E PIÙ STRATEGICA, PRONTA A PORTARE QUESTA TRASFORMAZIONE NEL PROPRIO LAVORO QUOTIDIANO.



STRATEGICA **e** **SICURA**

I MODULI FORMATIVI

MODULO 1 — MINDSET STRATEGICO DI TRATTATIVA

I 3 PILASTRI DELLA NEGOZIAZIONE EFFICACE

COME PREPARARE UNA STRATEGIA CHIARA (ANCHE IN POCO TEMPO)

ERRORI PIÙ COMUNI DELLE NEGOZIAZIONI AL FEMMINILE

MODULO 2 — SICUREZZA, COMUNICAZIONE E PRESENZA

VOCE, POSTURA E LINGUAGGIO NON VERBALE CHE AUMENTANO AUTOREVOLEZZA

COME RISPONDERE A INTERRUZIONI, DOMANDE MANIPOLATIVE E PRESSIONE
TECNICHE DI COMUNICAZIONE ASSERTIVA E GESTIONE DEL CONFLITTO

MODULO 3 — LE DINAMICHE DI POTERE AL TAVOLO

RICONOSCERE BIAS E MICRO-SABOTAGGI

DIFENDERE IL PROPRIO VALORE SENZA IRRIGIDIRSI

TRASFORMARE OBIEZIONI IN LEVE DI NEGOZIAZIONE

MODULO 4 — TECNICHE DI NEGOZIAZIONE AVANZATE

ANCORAGGI, CONCESSIONI, BATNA E ALTERNATIVE

STRATEGIE PER OTTENERE PIÙ MARGINE (ANCHE QUANDO SEMBRA IMPOSSIBILE)

STRUTTURARE LA CHIUSURA IN MODO PROFESSIONALE E CREDIBILE

MODULO 5 — ROLE PLAY E APPLICAZIONI PRATICHE

SIMULAZIONI DI TRATTATIVA INDIVIDUALE E DI GRUPPO

FEEDBACK MIRATO PER POTENZIARE PRESENZA E STRATEGIA

PIANO D'AZIONE PERSONALE PER PORTARE IL CORSO NEL LAVORO REALE



STRATEGICA **e** **SICURA**

A CHI È RIVOLTO

STRATEGICA E SICURA È PENSATO PER DONNE CHE HANNO RESPONSABILITÀ, OBIETTIVI AMBIZIOSI E LA **NECESSITÀ DI NEGOZIARE OGNI GIORNO**, ANCHE QUANDO NON LO CHIAMANO “NEGOZIAZIONE”.

IN PARTICOLARE È RIVOLTO A:

- **IMPRENDITRICI** CHE TRATTANO CON CLIENTI, FORNITORI, COLLABORATORI E PARTNER
- **PROFESSIONISTE** (CONSULENTI, COMMERCIALISTE, AVVOCATE, HR, BUYER, PROJECT MANAGER...) CHE DEVONO DIFENDERE IL PROPRIO VALORE E GUIDARE DECISIONI
- **MIDDLE MANAGER** CHE GESTISCONO TEAM, BUDGET E PROCESSI E HANNO BISOGNO DI AUMENTARE AUTOREVOLEZZA E PRESENZA
- **EXPORT E SALES MANAGER** CHE SI INTERFACCIANO CON MERCATI, CULTURE E INTERLOCUTORI DIVERSI
- **FREELANCE** CHE AFFRONTANO TRATTATIVE SU COMPENSI, CONDIZIONI, PROGETTI E CLIENTI DIFFICILI
- DONNE IN CRESCITA PROFESSIONALE CHE VOGLIONO SENTIRSI PIÙ SOLIDE, PIÙ STRATEGICHE E PIÙ CREDIBILI NELLE INTERAZIONI DI BUSINESS

È IL PERCORSO IDEALE PER CHI VUOLE FARE UN SALTO DI QUALITÀ NEL MODO DI COMUNICARE, POSIZIONARSI E OTTENERE RISULTATI.



STRATEGICA **e** **SICURA**

PERCHÈ ISCRIVERSI

**A UN CERTO PUNTO DELLA CARRIERA, NON BASTA PIÙ “ESSERE
COMPETENTE”:
SERVE SAPERLO FAR VALERE.**

ISCRIVERTI A QUESTO CORSO SIGNIFICA:

- ACQUISIRE **STRUMENTI STRATEGICI** CHE PUOI USARE SUBITO NELLE TUE TRATTATIVE
- AUMENTARE SICUREZZA E PRESENZA, ANCHE NELLE **SITUAZIONI AD ALTA PRESSIONE**
- IMPARARE A GESTIRE BIAS, INTERRUZIONI E DINAMICHE DI POTERE SENZA PERDERE **LUCIDITÀ**
- DIFENDERE IL TUO VALORE PROFESSIONALE **IN MODO CHIARO, ELEGANTE E FERMO**
- COMUNICARE CON MAGGIORE AUTOREVOLEZZA, **SENZA CAMBIARE PERSONALITÀ**
- MIGLIORARE **RISULTATI REALI**: MARGINI, CONDIZIONI, ACCORDI E QUALITÀ DELLE RELAZIONI
- **CONFRONTARTI CON ALTRE DONNE COME TE**, CREANDO RETE E CONSAPEVOLEZZA
- PORTARE A CASA **UN METODO** PER PREPARARE, CONDURRE E CHIUDERE UNA TRATTATIVA CON STRATEGIA

**È UN INVESTIMENTO CHE NON SI ESAURISCE NELLA GIORNATA DI
FORMAZIONE:**

È UN CAMBIO DI POSTURA PROFESSIONALE CHE RIMANE.

DETTAGLI PRATICI della GIORNATA FORMATIVA

8 ORE DI FORMAZIONE INTENSIVA,
DALLE 9:00 ALLE 17:30
2 COFFEE BREAK, 1 LIGHT LUNCH,
MATERIALI DEL WORKSHOP, ATTESTATO DI
PARTECIPAZIONE

MASSIMO: 20 PARTECIPANTI

COSTO PARTECIPAZIONE

€250

se sei un'imprenditrice o una libera professionista,
il costo del corso può essere detratto/dedotto come
formazione professionale.

LE PROSSIME DATE

24 GENNAIO PESCARA



14 FEBBRAIO CHIETI

28 FEBBRAIO TERAMO

IL CORSO

è tenuto da

FRANCESCA DI TONNO

EXPORT E MARKETING MANAGER, FORMATRICE IN NEGOZIAZIONE INTERNAZIONALE E IMPRENDITRICE


HA OLTRE 15 ANNI DI ESPERIENZA NELLA GESTIONE DI TRATTATIVE COMPLESSE IN EUROPA, RUSSIA, ASIA E USA.

NEL SUO LAVORO HA INCONTRATO E NEGOZIATO CON INTERLOCUTORI DI CULTURE, INTERESSI E STILI COMUNICATIVI MOLTO DIVERSI, SVILUPPANDO UN METODO PRATICO, STRATEGICO E ORIENTATO AI RISULTATI.

È **FONDATRICE** DI DI TONNO & PARTNERS, SOCIETÀ CHE SUPPORTA AZIENDE E PROFESSIONISTI NELLO SVILUPPO COMMERCIALE E NELLA GESTIONE DI RELAZIONI INTERNAZIONALI, E **CO-FOUNDER** DI ABBONTÀ, PROGETTO IMPRENDITORIALE INNOVATIVO CHE VALORIZZA I PRODOTTI AGROALIMENTARI ITALIANI ALL'ESTERO. FRANCESCA RIVESTE INOLTRE UN RUOLO DI LEADERSHIP NEL MONDO ASSOCIATIVO: È INFATTI RESPONSABILE DEL **GRUPPO LEI**, LA RETE DI IMPRENDITRICI E PROFESSIONISTE DI **CONFINDUSTRIA ABRUZZO MEDIO ADRIATICO**, DOVE PROMUOVE PERCORSI DI EMPOWERMENT FEMMINILE, FORMAZIONE MANAGERIALE E SVILUPPO DI COMPETENZE STRATEGICHE.

NEGLI ANNI HA AFFIANCATO DI IMPRENDITRICI, PROFESSIONISTE E MANAGER NEL POTENZIARE LA LORO CAPACITÀ DI NEGOZIAZIONE, AIUTANDOLE A: AUMENTARE SICUREZZA E PRESENZA AL TAVOLO, OTTENERE CONDIZIONI MIGLIORI, VALORIZZARE IL PROPRIO LAVORO, GESTIRE OBIEZIONI E DINAMICHE DI POTERE, CHIUDERE TRATTATIVE COMPLESSE CON MAGGIORE LUCIDITÀ.

imprenditrice, consulente, formatrice, autrice



IL CORSO “STRATEGICA E SICURA” NASCE
PROPRIO DALLA MIA ESPERIENZA SUL CAMPO
E DAL MIO IMPEGNO COSTANTE NEL FORNIRE
ALLE DONNE STRUMENTI CONCRETI,
APPLICABILI SUBITO, PER NEGOZIARE CON PIÙ
STRATEGIA, PIÙ AUTOREVOLEZZA E PIÙ
RISULTATI.

***Perché troppe donne di valore ottengono
meno di ciò che meritano***

**SMETTI DI FARTI PICCOLA
VIENI A SCOPRIRE COME**