

# **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](mailto: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'OBBIETTIVO 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)  
STRUCCURARE 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**