



## Master sulla comunicazione strategica. Percorso metodo O.D.I. (Osserva, Domanda, Intervieni).

**18 e 23 gennaio, 1 e 8 febbraio 2019**  
dalle ore 9.30 alle ore 13.30 - Via Fontana, 1 - Milano

18 gennaio 2019 - MODULO: OSSERVAZIONE

### LA COMUNICAZIONE NON VERBALE

*Cosa Imparerò a fare:*

Imparerai il primo tassello del Metodo O.D.I che ha lo scopo di migliorare la comunicazione strategica nei rapporti. In questa prima fase ci si occuperà della parte relativa all'Osservazione. Scoprirai quindi la Comunicazione Non Verbale che ti servirà per comunicare in maniera più efficace il tuo obiettivo, il tuo progetto e tutto ciò che ritieni di Valore. Scoprirai inoltre come usare le Soft Skills per entrare in empatia con le persone ed altri elementi ancora per decifrare lo stato d'animo altrui evitando di cadere in errori di comprensione dell'altro. Si alterneranno momenti di teoria a momenti di esercitazione, prove e tempo dedicato alle domande per assicurarsi che la giornata sia utile a ciascuno dei partecipanti.

*Argomenti:*

- I tre elementi che costituiscono la comunicazione: verbale, para-verbale e non verbale
- Il pregiudizio neurale e l'arte dell'empatia
- La calibrazione per osservare tutti gli elementi di valore nel rapporto personale
- La prossemica
- I segnali rivelatori: i segnali di rifiuto, di tensione e di gradimento
- I segnali di falso
- I segnali delle mani: i gesti illustratori e i gesti manipolatori
- La psico-geografia
- Le espressioni facciali universali

23 gennaio 2019 - MODULO: DOMANDA

### L'ARTE DELLE DOMANDE STRATEGICHE

*Cosa imparerò a fare:*

Imparerai il secondo passo del Metodo O.D.I che ha lo scopo di migliorare la comunicazione strategica nei rapporti. In questa fase ci si dedicherà alla fase della

## Importante

**Sono stati riconosciuti n. 16 cfp  
in materia obbligatoria dal  
CNDCEC**

Per i Corsi, Convegni e Incontri di  
Studio non sono accettate deleghe

## QUOTE DI PARTECIPAZIONE

**PER GLI ASSOCIATI AIDC:  
400,00 € PER L'INTERO  
PERCORSO  
150,00 € PER CIASCUN  
INCONTRO**

**PER I NON ASSOCIATI:  
600,00 € + IVA PER L'INTERO  
PERCORSO  
250,00 € + IVA PER CIASCUN  
INCONTRO**

*Al fine di garantire la massima qualità  
dell'attività didattica, le lezioni saranno  
riservate a un numero limitato di 20  
partecipanti*

## MODALITÀ DI ISCRIZIONE

con relativo pagamento se dovuto,  
direttamente on-line sul nostro sito entro e  
non oltre il 14 gennaio

**[www.aidc.pro/milano](http://www.aidc.pro/milano)** ovvero presso gli  
uffici della segreteria via e-mail:  
**[segreteria.milano@aidc.pro](mailto:segreteria.milano@aidc.pro)** con copia  
del bonifico pagabile presso:

Banca Cesare Ponti  
Sede di Milano  
Piazza del Duomo 19, Milano

Codice IBAN:  
IT54A0308401600000006937680

Intestato a AIDC - Sezione di Milano

**Si prega di indicare nella causale del  
bonifico il numero del corso 01/19**



Domanda. Scoprirai quindi l'Arte delle Domande Strategiche per elicitare informazioni utili per poi fare offerte di vendita e negoziali calibrate sulle reali esigenze del tuo interlocutore e quindi con più alta probabilità di essere accolte. Scoprirai inoltre come usare le Soft Skills per entrare in empatia con le persone e strumenti per superare i bias cognitivi tuoi e degli altri per poter gestire situazioni complesse e di stress. Si alterneranno momenti di teoria a momenti di esercitazione, prove e tempo dedicato alle domande per assicurarsi che la giornata sia il più possibile utile a ciascuno dei partecipanti.

#### Argomenti:

- Le caratteristiche delle Domande Strategiche
- Le categorie delle Domande Strategiche
- I Bias cognitivi e il loro superamento
- La presentazione in pubblico
- Negoziare con le domande
- Vendere con le domande

1 febbraio 2019 - MODULO INTERVENTO

#### TECNICHE DI VENDITA E NEGOZIAZIONE (Parte 1)

##### Cosa imparerò a fare:

Imparerai il terzo step del Metodo O.D.I che ha lo scopo di migliorare la comunicazione strategica nei rapporti. In questa prima parte ci si occuperà dell'Intervento. Scoprirai quindi come usare una linguistica modellata dalle neuroscienze per vendere e negoziare al meglio. Scoprirai inoltre come usare gestire le obiezioni e gli imprevisti che si possono incontrare durante un processo di vendita e negoziazione. Si alterneranno momenti di teoria a momenti di esercitazione e ci sarà anche del tempo dedicato a domande personali per assicurarsi che la giornata sia utile a ciascuno dei partecipanti.

#### Argomenti:

- Premesse teoriche sulla Vendita e sulla Negoziazione
- Il superamento della Vendita: la co-progettazione
- Le ragioni per negoziare
- Gli ostacoli alla negoziazione
- Le caratteristiche del buon negoziatore
- Esercizi pratici su vendita e negoziazione

## Importante

**Sono stati riconosciuti n. 16 cfp  
in materia obbligatoria dal  
CNDCEC**

Per i Corsi, Convegni e Incontri di  
Studio non sono accettate deleghe

#### QUOTE DI PARTECIPAZIONE

**PER GLI ASSOCIATI AIDC:  
400,00 € PER L'INTERO  
PERCORSO  
150,00 € PER CIASCUN  
INCONTRO**

**PER I NON ASSOCIATI:  
600,00 € + IVA PER L'INTERO  
PERCORSO  
250,00 € + IVA PER CIASCUN  
INCONTRO**

*Al fine di garantire la massima qualità  
dell'attività didattica, le lezioni saranno  
riservate a un numero limitato di 20  
partecipanti*

#### MODALITÀ DI ISCRIZIONE

con relativo pagamento se dovuto,  
direttamente on-line sul nostro sito entro e  
non oltre il 14 gennaio

**[www.aidc.pro/milano](http://www.aidc.pro/milano)** ovvero presso gli  
uffici della segreteria via e-mail:  
**[segreteria.milano@aidc.pro](mailto:segreteria.milano@aidc.pro)** con copia  
del bonifico pagabile presso:

Banca Cesare Ponti  
Sede di Milano  
Piazza del Duomo 19, Milano

Codice IBAN:  
IT54A0308401600000006937680

Intestato a AIDC - Sezione di Milano

**Si prega di indicare nella causale del  
bonifico il numero del corso 01/19**



8 febbraio 2019 - MODULO INTERVENTO

## TECNICHE DI VENDITA E NEGOZIAZIONE (Parte 2)

*Cosa Imparerò a fare:*

Imparerai il terzo step del Metodo O.D.I che ha lo scopo di migliorare la comunicazione strategica nei rapporti. In questa parte ci si occuperà dell'Intervento in modo più approfondito. Si completerà la presentazione delle fasi di un processo negoziale. Si alterneranno momenti di teoria a momenti di esercitazione e ci sarà anche del tempo dedicato a domande personali per assicurarsi che la giornata sia utile a ciascuno dei partecipanti.

*Argomenti:*

- La complessità negoziale
- Etica della negoziazione
- Tecniche di negoziazione
- Il ruolo e le competenze del negoziatore
- Esercizi pratici

**Relatore: Luca Brambilla**, Docente di Soft Skills Neuroscientifiche della Business School del Sole 24 Ore, Opinista dell'Impresa, il mensile del Sole 24 Ore e del Sussidiario.net. Fondatore del blog CopiaOriginale.it, la cui pagina FB ha oltre 185.000 follower.

Il sottoscritto

C.F.

E-mail

Telefono

Associato AIDC

Non associato AIDC

**SOLO per i NON ASSOCIATI - dati per la fattura**

Indirizzo

P.IVA

## Importante

**Sono stati riconosciuti n. 16 cfp in materia obbligatoria dal CNDCEC**

Per i Corsi, Convegni e Incontri di Studio non sono accettate deleghe

### QUOTE DI PARTECIPAZIONE

**PER GLI ASSOCIATI AIDC:  
400,00 € PER L'INTERO  
PERCORSO  
150,00 € PER CIASCUN  
INCONTRO**

**PER I NON ASSOCIATI:  
600,00 € + IVA PER L'INTERO  
PERCORSO  
250,00 € + IVA PER CIASCUN  
INCONTRO**

*Al fine di garantire la massima qualità dell'attività didattica, le lezioni saranno riservate a un numero limitato di 20 partecipanti*

### MODALITÀ DI ISCRIZIONE

con relativo pagamento se dovuto, direttamente on-line sul nostro sito entro e non oltre il 14 gennaio

**[www.aidc.pro/milano](http://www.aidc.pro/milano)** ovvero presso gli uffici della segreteria via e-mail:

**[segreteria.milano@aidc.pro](mailto:segreteria.milano@aidc.pro)** con copia del bonifico pagabile presso:

Banca Cesare Ponti  
Sede di Milano  
Piazza del Duomo 19, Milano

Codice IBAN:  
IT54A0308401600000006937680

Intestato a AIDC - Sezione di Milano

**Si prega di indicare nella causale del bonifico il numero del corso 01/19**