

CORSI EXECUTIVE

CULTURE OPEN TO ACTION

COMUNICAZIONE NEGOZIAZIONE E PUBLIC SPEAKING

30 APRILE – 25 GIUGNO 2026 – 1ª EDIZIONE



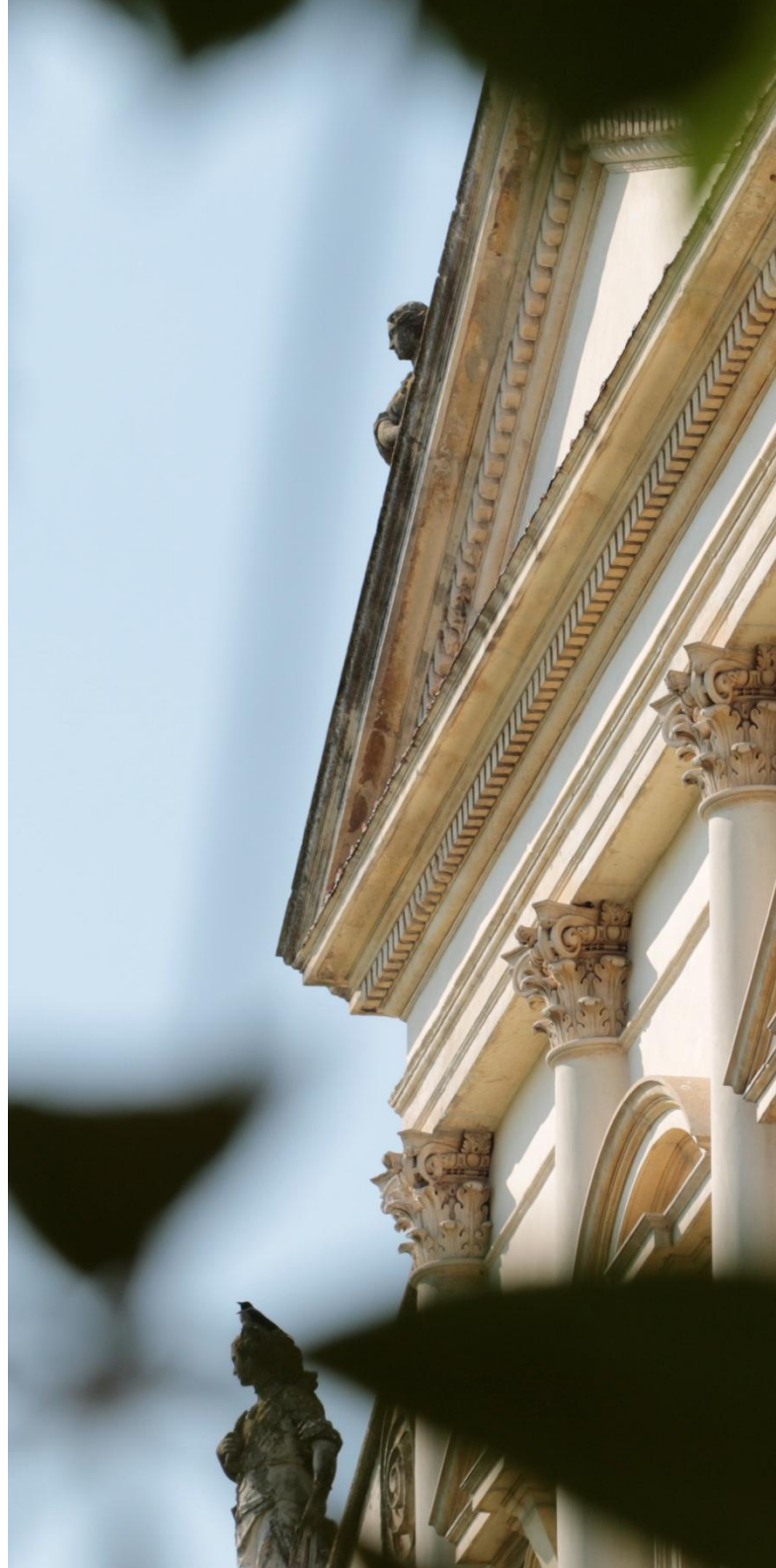
COMUNICAZIONE NEGOZIAZIONE E PUBLIC SPEAKING

MIGLIORARE L' EFFICACIA NEI PROCESSI DECISIONALI

Alcune immagini di questa brochure sono state scattate all'interno delle aule CUOA e nei diversi ambienti della nostra sede. Ritraggono persone in apprendimento e faculty member, durante le attività didattiche e nei vari momenti di vita della scuola.

Un grazie sincero a tutte e tutti loro, per aver accettato di essere testimoni del nostro lavoro, consentendoci di esprimere anche con le foto la ricchezza e l'energia del CUOA.

All right reserved - CUOA Business School





CUOA BUSINESS SCHOOL MOLTO PIÙ DI UNA SCUOLA DI MANAGEMENT.

Le idee nascono **dove le persone si incontrano.**
Dove il sapere e il fare danno vita a un futuro fatto di nuovi progetti.

Per questo crediamo nella ricerca continua di obiettivi da condividere, nell'analisi frequente sui temi da monitorare e nell'impegno etico e meritocratico che muove un'attività condivisa con le istituzioni nazionali e internazionali.

Da oltre sessant'anni apriamo le porte a giovani, imprenditori, manager e professionisti, a imprese e organizzazioni, per orientarli verso un percorso fatto di **cultura**, ascolto e **apertura** a nuovi approcci e di stimolo ad **agire**, per il miglioramento continuo.

POTENZIARE LE COMPETENZE TRASVERSALI.

Il corso **Comunicazione, Negoziazione e Public Speaking** offre a professionisti e manager un **percorso completo** per sviluppare competenze comunicative **avanzate**, indispensabili nei contesti organizzativi **complessi**. Attraverso moduli in presenza e online, il programma guida i partecipanti nel perfezionamento delle tecniche di comunicazione, gestione delle emozioni, negoziazione e leadership relazionale. Il percorso integra teoria, esercitazioni pratiche e role play su casi reali, fornendo strumenti immediatamente applicabili per migliorare la qualità delle interazioni, gestire conflitti, strutturare messaggi chiari ed efficaci e aumentare l'impatto delle proprie presentazioni. Un focus speciale è dedicato alla comunicazione digitale e allo storytelling, per comunicare con sicurezza e autorevolezza in ogni contesto professionale.

A chi si rivolge questo corso?

Il corso si rivolge principalmente a:

- **Manager e leader** che devono comunicare in modo strategico e influente.
- **Responsabili di team o progetti complessi** che gestiscono dinamiche delicate e negoziazioni.
- **Professionisti che operano in contesti ad alta interazione** (riunioni, presentazioni, trattative) e desidera migliorare efficacia e impatto comunicativo.

OBIETTIVI

- **Influenzare e motivare** interlocutori in modo etico ed efficace, attraverso tecniche di comunicazione
- **Gestire le emozioni**, imparando a comunicare con equilibrio anche in situazioni di stress o conflitto.
- **Condurre** trattative complesse con sicurezza e competenza, utilizzando una negoziazione strategica.
- **Guidare** team e progetti attraverso una comunicazione chiara e coinvolgente (Leadership emotiva).
- **Presentare** idee con impatto e autorevolezza davanti a gruppi o platee (Public speaking evoluto).

DURATA, IMPEGNO E MODALITÀ

Il corso prevede **40 ore** di formazione:

Formazione in presenza (28 ore)

Lezioni infrasettimanali da 6 e 8 ore a giornata.

Formazione online con sessione live (12 ore)

2 follow-up online live al fine di consentire la massima interazione docente/allievo tipica delle attività d'aula tradizionale.



PROGRAMMA

Comunicazione e consapevolezza

- Ogni buona comunicazione parte dal riconoscimento delle nostre caratteristiche e del nostro interlocutore. Ritagliarci alcuni momenti di riflessione e di autovalutazione, passando anche attraverso argomenti come l'ascolto e l'assertività, ci permette di predisporci al meglio nei confronti di ogni scambio comunicativo.

Comunicazione e linguistica

- Prenderci cura delle nostre parole, conoscendo gli effetti che causano nella neurologia di chi ci ascolta ed evitando i principali errori che spesso inconsapevolmente si commettono, è un aspetto fondamentale per ogni comunicazione che vuole essere chiara ed efficace.

Comunicazione ed emozioni

- Tramite le nostre parole possiamo suscitare delle emozioni. Grazie a diverse tecniche e strumenti possiamo, con le nostre frasi, riuscire a emozionare e motivare una persona, creando un legame forte e duraturo nel tempo.

Comunicazione ed obiezioni

- Saper gestire una obiezione o una lamentela richiede fermezza e competenza. Essere in grado di guidare l'interlocutore all'interno di un processo efficace di problem solving, permette di arrivare alla soluzione con facilità e scioltezza.

Docente: Nicola Bolzan

Comunicazione digitale

- Comunicazione come comune-azione
- Utilizzo di strumenti di collaborazione senza diventare invasivi
- Differenze tra le generazioni nell'uso delle tecnologie digitali (telefono, e-mail, chat ,videochiamata).
- Differenze tra linguaggio del corpo tradizionale e digitale: come il linguaggio del corpo cambia nel contesto virtuale
- Sorrisi, linguacce, strizzatine d'occhio e lacrime: l'ABC degli emoji.
- Riflettere prima di digitare: come evitare reazioni impulsive nella comunicazione digitale.
- Come la tecnologia trasforma il team working: vantaggi e sfide del lavoro remoto e ibrido.
- Stress digitale: riconoscere cause, segnali e impatti sulla relazione e sulla produttività.
- Oltre il mito del multitasking: come gestire l'overload informativo e mantenere qualità ed equilibrio nella comunicazione online.

Docente: Elena Ottogalli



Negoziazione online

- Il modello delle 4P (Preparazione, Processo, Percezione del potere, Persone)
- Definizione degli elementi chiave del negoziato
- Differenti contesti di negoziazione e di stili negoziali
- La preparazione alla negoziazione
- La definizione degli obiettivi
- La definizione del proprio BATNA e di quello della controparte
- La ricerca degli interessi della controparte
- Definizione della strategia negoziale: le tattiche di pressione e induzione, generazione delle alternative e costruzione dell'accordo
- La prima offerta sul tavolo e le concessioni: come gestire al meglio l'intera zona di possibile accordo
- La gestione del potere contrattuale, del tempo e del rischio, dell'ansia e dell'incertezza
- La dinamica dei rapporti di potere fra le parti
- La negoziazione integrativa: sviluppo di molteplici alternative e organizzazione del processo negoziale.

Docente: Yadvinder Rana

Storytelling e Public Speaking

- Teoria + Lab tecniche di storytelling
- Teoria ed esercizi per elevare la capacità di creare testi efficaci in vista di un evento di Public Speaking (CDA, Convegno, Eventi TEDx, etc).
- Teoria + Lab tecniche di public speaking
- Teoria ed esercizi per elevare la capacità di comunicazione e le tecniche di Public Speaking

Docente: Désirée Zucchi

FACULTY

La Faculty del corso è composta da esperti di formazione e professionisti.

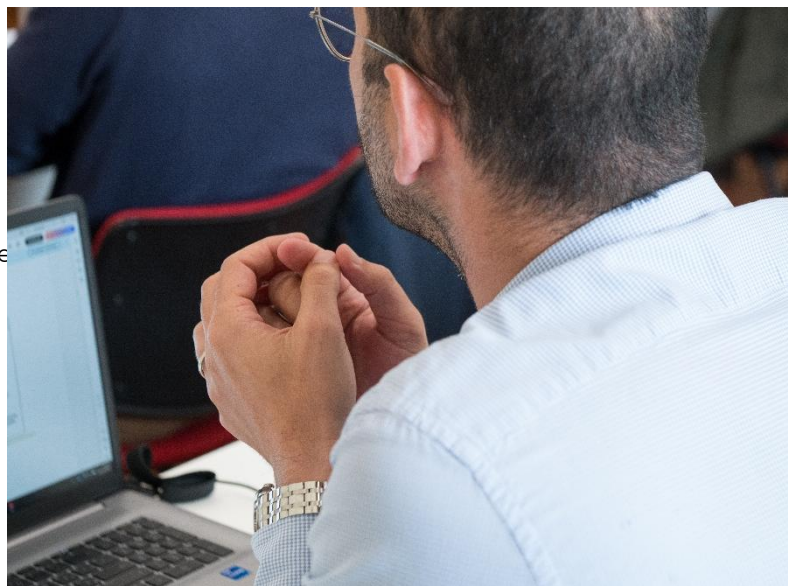
La diversa provenienza assicura concretezza e aderenza alle reali esigenze dei partecipanti e rappresenta un canale preferenziale per l'aggiornamento grazie all'accesso ad un vitale sistema di relazioni.

Nicola Bolzan | Consulente, formatore e coach certificato in ambito Risorse Umane

Elena Ottogalli | Laureata in psicologia del lavoro e delle organizzazioni, è trainer, consulente hr e coach

Yadvinder Rana | Consulente in Negoziazioni Internazionali e Professore di Negoziazione Internazionale e Cross Cultural Management

Désirée Zucchi | Event & Communication Consultant, Speechwriter and Storytelling Coach



ATTESTATO DI PARTECIPAZIONE

Al termine del percorso frequentato, ai partecipanti che avranno svolto l'80% delle attività didattiche, il CUOA rilascerà un attestato di partecipazione.

COSTI

La quota di partecipazione al corso è di € 3.500 + I.V.A.

Tutti i dettagli e le agevolazioni economiche sono disponibili e consultabili alla pagina

<https://www.cuoa.it/sconti-applicabili-2026/>

PERCORSI DA SCOPRIRE

Oggi il mercato è alla ricerca di manager e leader con competenze tecniche e qualità personali di diversa natura. Per questo abbiamo pensato a due diversi macro percorsi legati al tema della comunicazione e della leadership, permettendo così ai partecipanti di potenziare specifiche abilità, sperimentandole in attività pratiche. Tutti i dettagli e le informazioni sono disponibili alla pagina:

<https://formazione.cuoa.it/it/corsi/le-fondamenta-della-comunicazione>

<https://formazione.cuoa.it/it/corsi/le-chiavi-della-leadership>

<https://formazione.cuoa.it/it/corsi/leadership-e-sviluppo-del-gruppo>



SEDE DIDATTICA

Dove nel passato veniva coltivato il nutrimento per il corpo, oggi coltiviamo il talento.

Villa Valmarana Morosini, maestoso edificio alle porte di Vicenza progettato nel 1724 dall'architetto Francesco Muttoni (scuola del Palladio), è la sede di CUOA Business School.

L'antica *domus agricolae* situata ad Altavilla Vicentina è un luogo storico dove il connubio tra barocco e neoclassicismo palladiano ha dato vita a una tra le ville più imponenti del Veneto.

Il Centro Congressi CUOA offre numerosi spazi moderni e qualificati: l'Aula Zanussi (Sala Convegni) per attività formativa ed eventi, aule e salette per riunioni e lavori di gruppo. Tutti gli spazi sono dotati di attrezzature tecnologiche funzionali alla didattica e copertura Wi-Fi.

CUOA Business School ha sede in una villa storica.
Per eventuali richieste e/o segnalazioni relative alla presenza di barriere architettoniche, contattare la Segreteria CUOA Executive Education, tel. 0444 333711.





CUOA BUSINESS SCHOOL

Villa Valmarana Morosini Via G. Marconi, 103 36077 Altavilla Vicentina (VI)
T. +39 0444 333711 info@cuoa.it | www.cuoa.it



STAMPA SU CARTA DCP WHITE