

# Tecniche di negoziazione e comunicazione persuasiva

**Bolzano, 14 – 15 febbraio 2008**  
**Scuola professionale per le Professioni Sociali**

Il seminario si propone di offrire ai partecipanti un'opportunità per conoscere i modi, i contenuti, gli stili, i linguaggi del parlarsi: leggere ed interpretare gli interlocutori della relazione per avvicinare, incontrare l'altro nella dimensione interpersonale ed organizzativa; sperimentandosi direttamente in esperienze di relazione che sviluppino competenze comunicative quali il saper dialogare, negoziare e persuadere.



## Contenuti

1. La comunicazione in presenza, l'arte dell'esserci parlando: la comunicazione verbale e non verbale, stili narrativi.
2. Il processo dialettico della discussione interpersonale: le differenze, lo scambio, il consenso.
3. Il processo dialettico della discussione organizzativa: la negoziazione distributiva e incrementale, le fasi e le strategie negoziali.
4. L'inquietudine del persuadere: il difficile viaggio tra vero e falso.



## A chi è rivolto

operatori area management, sociale, sanitaria, culturale, didattica  
(12/15 partecipanti) Quote di partecipazione: € 45,00

### Informazioni ed iscrizioni:

Scuola professionale per le Professioni Sociali- Bolzano, via S. Geltrude 3

**[www.sociale-einaudi.fpbz.it](http://www.sociale-einaudi.fpbz.it)**

Segreteria Corsi Brevi:

Fausta Margiotta E-mail: [mrqfstl60@scuola.alto-adige.it](mailto:mrqfstl60@scuola.alto-adige.it)

tel. 0471/414418 fax 0471/414455

## Docente:

**LOREDANA GAMBUZZI** Psicoterapeuta-Formatrice  
Docente Università Urbino



*S.Croce 1363 30135 Venezia  
tel.e fax (0039) 041718546  
e-mail: [loredana.gambuzzi@tin.it](mailto:loredana.gambuzzi@tin.it)  
[l.gambuzzi@uniurb.it](mailto:l.gambuzzi@uniurb.it)*