



## COMMERCIALISTI E SOFT SKILLS: TRA NEGOZIAZIONE E APPROCCIO INVESTIGATIVO

*Giovedì 24 ottobre a Mestre il seminario dell'Associazione dei Commercialisti delle Tre Venezie sugli strumenti per scoprire e raccogliere le giuste informazioni per una negoziazione efficace*

Mestre, 21 ottobre 2019 – Un approccio investigativo per scoprire e raccogliere le giuste informazioni per una negoziazione efficace: è questo il tema al centro del **seminario "La negoziazione investigativa"** organizzato dall'**Associazione dei Dottori Commercialisti e degli Esperti Contabili delle Tre Venezie** in collaborazione con l'Ordine dei Dottori Commercialisti e degli Esperti Contabili di Venezia.

L'appuntamento è in programma **giovedì 24 ottobre** a partire dalle 9.30 a **Mestre** presso Best Western Plus Quid Hotel Venice Airport (Via Terraglio, 15).

La **negoziazione** rappresenta per i **professionisti una soft skill** in grado di fare la differenza. La negoziazione infatti è la capacità di comunicare per arrivare a un accordo che presuppone diverse qualità: l'intelligenza, la strategia, la personalità e l'empatia. La negoziazione mira alla soddisfazione di tutti gli attori coinvolti, con l'obiettivo di raggiungere una posizione "win-win", quindi soddisfare entrambe le parti e mantenere integri i rapporti.

I negoziatori però spesso non raggiungono i risultati che si prefiggono perché dedicano troppi sforzi a promuovere la propria posizione e troppo pochi a capire il punto di vista della controparte. E' necessario perciò un cambio di prospettiva dove il **negoziatore deve assumere il ruolo del detective**. Un **approccio investigativo** che richiede un appropriato assetto mentale e una metodologia.

Sono quattro i principi su cui si basa la negoziazione investigativa: comprendere i motivi della controparte, immaginare quali vincoli essa sta fronteggiando, considerare le richieste molto elevate come una finestra per capire ciò cui la controparte tiene di più e usare l'informazione per creare un'opportunità e infine cercare un terreno comune.

Il seminario si propone perciò di fornire ai partecipanti una panoramica sulla **rilevanza strategica della negoziazione nelle organizzazioni di oggi**, le regole fondamentali, il valore economico dei processi negoziali, il ruolo strategico della preparazione e la definizione del team negoziale. Verranno poi prese in esame le diverse situazioni negoziali e gli strumenti per definire una strategia negoziale efficace, attraverso il metodo investigativo.

Il seminario sarà tenuto da **Fabrizio Zizzadoro**, formatore e coach personale di manager, politici, sportivi e imprenditori attraverso l'approccio assertivo sul potenziamento personale nell'ambito della leadership e della comunicazione. E' docente presso la Facoltà di Economia e Commercio del Piemonte Orientale in corsi Elective ed esperto di tematiche riguardanti la psicologia nel mondo del lavoro.

Tutte le informazioni su [www.commercialistideltriveneto.org](http://www.commercialistideltriveneto.org)

L'Associazione dei Dottori Commercialisti e degli Esperti Contabili delle Tre Venezie è costituita con lo scopo di attuare le direttive dettate dai Presidenti degli Ordini dell'area Triveneto riuniti nella Conferenza Permanente, che promuove il processo di sviluppo e di rafforzamento della categoria dei commercialisti. L'obiettivo che l'Associazione si pone è quello di offrire agli Ordini locali percorsi di formazione condivisi che tengano conto delle specifiche esigenze territoriali, privilegiando la formazione rispetto all'aggiornamento professionale. Gli iscritti per l'anno 2018/2019 sono stati circa 2.000 ma le iniziative promosse dall'Associazione si rivolgono a tutti gli iscritti agli Ordini del Triveneto che attualmente sono circa 12.000.

### Contatti per la stampa

**Community, Strategic Communications Advisers**

Laura Meneghetti laura.meneghetti@communitygroup.it - 0422 416102 - 335 8354337