



■ **Comunicare** lunedì 20 maggio
ore 14-18.30
aula F. Romani

- La comunicazione efficace: ascolto attivo, intelligenza emotiva
- La vendita persuasiva e la gestione delle obiezioni
- Principi di negoziazione

■ **Negoziare e creare valore** lunedì 27 maggio
ore 14-18
aula Chiostro

- Stili negoziali
- Tattiche e strategie
- Processo e strumenti negoziali

Docenti:

- **Cinzia Angeli** - P&G International Sales Manager
- **Emanuela Percoco** - Intesa Sanpaolo Learning&Development Team Leader
- **Giulio Sellari** - P&G Sales Manager

Top 10 skills



in 2020

1. Complex Problem Solving
2. Critical Thinking
3. Creativity
4. People Management
5. Coordinating with Others
6. Emotional Intelligence
7. Judgment and Decision Making
8. Service Orientation
9. **Negotiation**
10. Cognitive Flexibility

in 2015

1. Complex Problem Solving
2. Coordinating with Others
3. People Management
4. Critical Thinking
5. Negotiation
6. Quality Control
7. Service Orientation
8. Judgment and Decision Making
9. Active Listening
10. Creativity



Source: Future of Jobs Report, World Economic Forum

Skills for future

Soft skills per le professioni del futuro

III. Negoziazione

Complesso didattico San Francesco - piazza San Francesco, 7 - Siena

Durata: 9 ore in 2 sessioni

Agli studenti che avranno seguito tutti gli incontri sarà riconosciuta la partecipazione al corso

