

Acquisire capacità per influenzare le decisioni

Percorso formativo per sviluppare comunicazione persuasiva, influenza nelle decisioni, leadership negoziale, gestione della pressione e riconoscimento delle tattiche manipolative.

Gestione dei conflitti e tecniche di negoziazione

Percorso formativo per sviluppare gestione dei conflitti, tecniche di negoziazione, comunicazione assertiva, gestione delle emozioni e costruzione di soluzioni condivise.

Parlare in pubblico: trasmettere con efficacia le proprie idee

Percorso formativo per sviluppare public speaking, comunicazione in pubblico, presentazioni efficaci, gestione delle emozioni e capacità di coinvolgere una platea.