



In collaborazione con



Scuola Internazionale[®]
ETICA & SICUREZZA
MILANO - L'AQUILA

PERCORSO FORMATIVO COMPETENZE MANAGERIALI E COMUNICATIVE

LEADERSHIP – FULL IMMERSION

10 Febbraio 2026 | 9:00 – 18:00 | FAD

NEGOZIAZIONE STRATEGICA FULL IMMERSION: COME CONDURRE QUALSIASI TRATTATIVA CON SUCCESSO 17 Febbraio 2026 | 9:00 – 18:00 | FAD

INTELLIGENZA COMUNICATIVA: USARE LE PAROLE PER COSTRUIRE RELAZIONI PROFESSIONALI DI VALORE 24 Febbraio 2026 | 9:00 – 18:00 | FAD

LEADERSHIP – FULL IMMERSION

PRESENTAZIONE

Leader si nasce o si diventa? Se pensiamo ai grandi personaggi che hanno fatto la storia e che ricordiamo per la loro influenza possiamo riconoscere in loro caratteristiche come il **carisma**, **l'autorevolezza**, **la presenza**, **il calore**, **fiducia**. Si tratta di qualità personali, certo, ma anche di competenze che possono essere acquisite e sviluppate. La leadership è oggi infatti tra le **abilità cruciali** richieste ai **Manager** di ogni organizzazione il cui ruolo diventa ancora più rilevante nel **guidare le persone nell'emergenza e nella crisi**.

Le norme ISO 45001 e 45003, relative alla gestione della sicurezza e dei rischi psicosociali sul lavoro, individuano la leadership come un fattore sociale che, quando disfunzionale, può avere effetti negativi sulla salute fisica e psicologica dei lavoratori. Essere un buon manager significa quindi non solo **gestire efficacemente** il lavoro e le persone, ma creare anche un ambiente **lavorativo produttivo e positivo**.

La leadership assume, pertanto, **un'importanza strategica**, soprattutto nell'ambito del **Risk & Crisis Management**, contribuendo a rafforzare **l'engagement dei lavoratori** e tutelando il **benessere organizzativo**.

OBIETTIVI

Il corso proposto è una full immersion di un giorno dedicata a chiunque ricopra posizioni manageriali e di gestione di persone, e mira a **fornire nozioni e strumenti pratici** per rafforzare la propria posizione di leader ed essere ancor più **autorevoli, efficaci e carismatici** nel guidare il proprio team o l'organizzazione.



N° 0011MS N° 0007ISP
N° 0004VV N° 0084PRS
N° 0011PRD
Membro degli Accordi di Mutuo
Riconoscimento EA, IAF e ILAC
Signatory of EA, IAF and ILAC
Mutual Recognition Agreements



1305

PROGRAMMA E CONTENUTI

- Presentazione iniziale e introduzione al corso.
- Leadership mèta, macro e micro
- Stili di Leadership
- I 5 livelli della leadership
- Motivazione, bisogni dell'essere umano ed engagement
- Modelli di comunicazione (persuasiva- assertiva)
- Gestione dei conflitti - gestione e superamento delle contestazioni e delle obiezioni
- Prendere decisioni in situazioni di crisi e di rapido cambiamento del contesto
- Conclusioni
- Test finale di valutazione dell'apprendimento

NEGOZIAZIONE STRATEGICA FULL IMMERSION: COME CONDURRE QUALSIASI TRATTATIVA CON SUCCESSO

PRESENTAZIONE

L'arte del **negoziato** è un'abilità talmente affascinante da aver ispirato molti film e serie tv che spesso raccontano situazioni incredibili, **eventi di crisi**, liberazioni di ostaggi o grandi affari finanziari. Tuttavia, nonostante si tratti di circostanze molto lontane per la maggior parte di noi, intraprendiamo ogni giorno, qualunque sia il contesto in cui ci troviamo, delle vere e proprie negoziazioni: trattiamo il **prezzo di un servizio** o un di prodotto, un'idea, un progetto, un **cambio di ruolo**, l'adozione di una normativa, ecc. Più o meno consapevolmente ci confrontiamo con diversi interlocutori intraprendendo delle discussioni finalizzate a **raggiungere un obiettivo**: il nostro. Ma anche la controparte ha il suo obiettivo che cerca di perseguire nei suoi migliori interessi. Così, spesso, si finisce con molta fatica e frustrazione a ripiegare su soluzioni che lasciano una delle parti totalmente insoddisfatta; oppure, si crea un empanse, un braccio di ferro: nessuno è disposto a cedere e non si giunge ad alcuna soluzione.

Come è possibile quindi **gestire con successo** una trattativa e trovare un accordo che entrambe le parti ritengono accettabile? Quali **strategie** adottare per condurre elegantemente una negoziazione, evitando tensioni e conflitti improduttivi? È possibile giungere a una **soluzione** che massimizza i **nostri interessi** pur lasciando la controparte soddisfatta?

OBIETTIVI

Negoziare è un'abilità chiave per i professionisti in qualunque ambito e posizione. Questo corso mira a fornire ai partecipanti le basi della negoziazione e i modelli principali per migliorare da subito le proprie capacità di trattare con gli altri. L'approccio è quello della **negoziazione strategica**, ovvero consapevole, che consente di definire chiaramente il proprio obiettivo e arrivare preparati al "tavolo", pronti per **gestire obiezioni** e **resistenze** con **flessibilità**, adottando con **intelligenza**, eleganza ed etica gli strumenti propri dei migliori negoziatori.

PROGRAMMA E CONTENUTI

- Calibrare la controparte e l'ambiente dove avverrà la negoziazione.
- Usare diverse fonti per raccogliere informazioni sugli attori in gioco.
- Le leggi universali della negoziazione: tempistica, anticipazione, regola del quattro.
- Prepararsi all'incontro usando la matrice S.W.O.T.
- Saper valutare la tua credibilità come negoziatore e analizzare quella degli altri
- Come identificare la B.A.T.N.A. per avere un piano alternativo in mente ancora prima di iniziare.

- Le 6 leve + 2 di persuasione di Robert Cialdini
- Quando fare una pausa per uscire dall'angolo e quando alzarti ed interrompere la negoziazione.
- Il "vantaggio condiviso / nessun accordo"
- Test finale di valutazione dell'apprendimento

INTELLIGENZA COMUNICATIVA: USARE LE PAROLE PER COSTRUIRE RELAZIONI PROFESSIONALI DI VALORE

PRESENTAZIONE

Il linguaggio è una forma straordinariamente complessa di comunicazione, frutto di millenni di evoluzione. Durante la crescita, acquisiamo **le abilità linguistiche** in modo naturale e inconsapevole, ponendo spesso poca attenzione all'**impatto** che le parole – la via preferenziale di connessione con gli altri - possono avere sulle nostre relazioni, **personali e professionali**. Qualunque sia il contenuto e l'obiettivo del messaggio, una comunicazione "impulsiva e superficiale" rischia di **minare il rapporto di fiducia** e l'apertura con il nostro interlocutore, creando una spaccatura via via più difficile da sanare. Inoltre, proprio relazioni interpersonali disfunzionali e conflittuali sono un potenziale fattore di stress che concorre ad accrescere il malessere psicofisico. Saper **padroneggiare** il processo comunicativo, identificare **gli stili comunicativi** propri e dell'altro, così come saper ascoltare in modo attivo ponendo le giuste domande, sono alcune delle strategie chiave per **rafforzare** la nostra **assertività** ed **essere** più **persuasivi**, migliorando significativamente la nostra **capacità di mediare** i potenziali **conflitti** e creare **spazi di opportunità**.

OBIETTIVI

Lo scopo di questo corso è fornire ai professionisti **strumenti pratici** e **spunti applicativi** per sviluppare la propria «Intelligenza Comunicativa» nell'interfacciarsi **con un collega, un cliente, un collaboratore o un superiore**. Un uso più consapevole e costruttivo del linguaggio e della comunicazione nelle varie circostanze quotidiane, è un'abilità fondamentale per avere maggiore successo nel lavoro e nelle relazioni, promuovendo la **fiducia, l'empatia** e il **benessere** tra tutti gli attori in gioco.

PROGRAMMA E CONTENUTI

- Presentazione e introduzione del corso
- Stili e modelli comunicativi: persuasività, assertività
- Ascolto attivo: farsi sentire, farsi ascoltare, farsi capire
- Conflitti, contestazioni e obiezioni: il modello di Comunicazione Non-Violenta per gestire le criticità e ridurre lo stress.
- Esercitazioni
- Test finale di valutazione dell'apprendimento

DESTINATARI

I corsi sono rivolti a tutti i professionisti, siano essi lavoratori autonomi o dipendenti. Sono particolarmente indicati per tutti i membri dei team aziendali di Security e Safety, RSPP e ASPP, HR, Manager e dirigenti, Periti assicurativi, professionisti di e, in generale, per chi desidera migliorare le proprie abilità e competenze comunicative professionali e di leadership.

RELATORI

Riccardo Montanari - corso Leadership e Negoziazione Strategica

Trainer Internazionale in Programmazione Neuro Linguistica, Executive Coach certificato dalla Society of NLP® di Richard Bandler per il quale è stato anche assistente nei corsi in UK. Fra i primi in Italia ad acquisire la certificazione del modello S.H.A.P.E.™, un protocollo di coaching per guidare team e organizzazioni nel processo di innovazione ed evoluzione. È anche LUXX Profile Instructor per l'Italia, uno strumento di assessment della motivazione intrinseca.

Da anni affianca con successo aziende, imprenditori e Top Manager di qualsiasi settore in Italia e all'estero. Ha una profonda conoscenza della PNL e del Coaching applicata al mondo organizzativo, maturata in anni di esperienza in aziende multinazionali come responsabile vendite.

Lara PELAGOTTI - corso Intelligenza Comunicativa

Psicologa e psicoterapeuta. Specializzata in psicologia dell'emergenza e psico-traumatologia, attraverso formazioni per il trattamento del trauma (EMDR, Sensorimotorio, ACT for Trauma). Nasce come psicoterapeuta umanista e successivamente si forma in tecniche cognitive di terza generazione di approccio ACT e Self Compassion. Fa parte di Psicologi per i popoli Toscana, ente che si occupa di offrire supporto in caso di eventi emergenziali.

REQUISITI

Non sono richiesti requisiti specifici per partecipare al corso.

ATTESTATI E CREDITI FORMATIVI

Verrà rilasciato un attestato di frequenza e saranno riconosciuti **8 crediti formativi per ogni corso**, validi per il mantenimento della certificazione **Professionisti della Security UNI 10459, Periti liquidatori assicurativi UNI 11628, Project Manager UNI 11648** al superamento del test di valutazione.

I Responsabili e gli Addetti SPP, che ne faranno esplicita richiesta, riceveranno inoltre, un attestato di frequenza al Corso di Aggiornamento, con relativa durata, da Agenzia formativa accreditata, valido ai sensi del D. Lgs. 81/08 e s.m.i.

STRUTTURA DEL CORSO

Durata complessiva percorso: 24 ore

Durata singolo corso: 8 ore

I corsi si svolgeranno in modalità FAD dalle 9:00 alle 18:00 nei giorni e orari indicati in prima pagina.

METODOLOGIA

Il corso sarà erogato tramite piattaforma e-learning che permetterà lo scambio interattivo tra i partecipanti e i docenti coinvolti, favorendo lo scambio di idee, opinioni ed esperienze.

Per partecipare ai corsi FAD non occorrono particolari strumenti: è sufficiente una buona connessione ad internet ed un PC dotato di videocamera; la piattaforma interattiva per la gestione delle lezioni, GoToMeeting, Zoom, Meet e sarà comunicata successivamente e messa a disposizione da ICMQ. Una volta iscritti, riceverete una mail/calendar con il link per la connessione e l'orario. A questo punto, basterà cliccare sul link indicato, scaricare l'applicazione per accedere alla piattaforma e quindi al vostro corso. Materiale didattico fornito in formato elettronico.

Scheda di Iscrizione

Codici Corso LEADER_022026 oppure NEGOZ_022026 oppure INTCOM_022026

Cognome e Nome*			
Società		Attività Società	
Posizione Aziendale			
Indirizzo (via , città , prov, cap)*			
Telefono *		Cell*	
e-mail*		P.IVA / C.F.*	
Tipologia Cliente	Business Unit CERSA <input type="checkbox"/>	ICMQ <input type="checkbox"/>	ALTRO <input type="checkbox"/>
Professionista Certificato	<input type="checkbox"/> Security Uni 10459 <input type="checkbox"/> Perito Liquidatore Uni 11628 <input type="checkbox"/> Altro _____		

* dati anagrafici della persona che si iscrive al corso

Dati per intestazione fattura

Il partecipante al corso inoltra la presente richiesta come:

PRIVATO per la fatturazione saranno utilizzati i dati sopra indicati **AZIENDA** compilare i campi sottostanti

Ragione sociale			
C.F.		P.IVA	
Via		Città	Prov Cap
Cell.		Cell. Az.	
Ref. amministrativo			
e-mail - recapito fatture		Mail PEC	
CODICE UNIVOCO		Eventuale n° d'ordine di Acquisto	
<input type="checkbox"/> Ente Pubblico	<input type="checkbox"/> Operazione soggetta alla scissione dei pagamenti- Art.17 Ter DPR 633/72 – Split Payment		
Indicare numero c.i.g.:			
Allegare ordine di Acquisto:			

TARIFFE: per tutti i professionisti che si iscriveranno a due o più corsi, verrà applicata la tariffa PROMO PIU' CORSI:

	<u>LISTINO</u>	<u>PROMO PIU' CORSI</u>	<u>LISTINO CLIENTI ICMQ - BU CERSA</u>	<u>PROMO PIU' CORSI CLIENTI ICMQ - BU CERSA</u>
1 Corso da 8 ore	€ 450,00 + IVA <input type="checkbox"/>	-	€ 350,00 + IVA <input type="checkbox"/>	-
2 Corsi da 8 ore	€ 900,00 + IVA <input type="checkbox"/>	€ 850,00 + IVA <input type="checkbox"/>	€ 700,00 + IVA <input type="checkbox"/>	€ 650,00 + IVA <input type="checkbox"/>
3 Corsi da 8 ore	€ 1.350,00 + IVA <input type="checkbox"/>	€ 1.250,00 + IVA <input type="checkbox"/>	€ 1.050,00 + IVA <input type="checkbox"/>	€ 950,00 + IVA <input type="checkbox"/>
Leadership <input type="checkbox"/>		Negoziatore strategica <input type="checkbox"/>		Intelligenza comunicativa <input type="checkbox"/>

Modalità di pagamento:

Bonifico Bancario anticipato all'atto dell'iscrizione:

ICMQ S.p.A. IT 69 C 02008 09448 000103847651- UNICREDIT (**nella causale indicare il nominativo del discente e codice del corso**)

Inviare scheda di iscrizione tramite e-mail: formazionecersa@icmq.org

Iscrivendosi al corso ed apponendo timbro e firma sulla presente scheda di iscrizione si prende atto e si accettano le condizioni presenti nel Regolamento e Condizioni di fornitura dei servizi di formazione riportate nella pagina successiva

Data di iscrizione	Timbro e Firma
____/____/____	

Modalità FAD (Formazione a Distanza)

Informativa UE 2016/679 riguardante l'utilizzo dei dati personali è disponibile su <https://www.icmq.it/privacy/privacy-policy.php>

Servizi di formazione - Condizioni generali di contratto e Regolamento

Oggetto delle presenti condizioni generali è la fornitura da parte di ICMQ S.p.A. di corsi di formazione come descritti nei documenti di presentazione degli stessi a favore di Terzi (Clienti)

Iscrizione ai Corsi

L'iscrizione ai corsi si intende perfezionata alla ricezione del pagamento del corso e conferma da parte di ICMQ S.p.A, che verrà inviata al raggiungimento del numero minimo di partecipanti.

Sede e date dei corsi

I corsi si terranno nelle date e nelle località riportate nei documenti di presentazione dei corsi. ICMQ S.p.A. potrà in ogni momento comunicare eventuali variazioni relative alla sede o alle date dei corsi.

Obbligo di frequenza e condizione di rilascio dell'attestato

I corsisti devono attenersi agli orari prestabiliti e frequentare le sessioni previste dal programma, altresì sono tenuti a firmare quotidianamente un registro di presenza predisposto da ICMQ S.p.A. nel quale sono indicate le eventuali ore di assenza, che devono essere preventivamente autorizzate dal docente. Nel caso di corsi erogati in modalità online, si farà riferimento ai tracciati generati dalla piattaforma di videoconferenza.

Corso Completo 40 ore - Auditor di terza parte

Le assenze non dovranno avere una durata superiore a 4 ore consecutive nell'arco della stessa giornata e comunque fino ad un massimo di 8 ore nell'ambito della durata complessiva del corso. Le assenze non sono consentite per le prove d'esame.

Corso 24 ore - Auditor interno/ Corso 24 ore - Upgrade

Le assenze non dovranno avere una durata superiore a 2 ore consecutive nell'arco della stessa giornata e comunque fino ad un massimo di 4 ore nell'ambito della durata complessiva del corso. Le assenze non sono consentite per le prove d'esame.

Corso 8 ore

Le assenze non dovranno avere una durata superiore a 1 ora nell'ambito della durata complessiva del corso. Le assenze non sono consentite per i test.

Corso 4 ore

Non sono consentite assenze.

Per i corsi accreditati presso la Scuola Nazionale dell'Amministrazione le assenze non potranno superare il 20% della durata complessiva del corso.

Nel caso in cui vengano superati tali limiti non sarà possibile sostenere l'esame finale e pertanto verrà rilasciato solo un attestato di frequenza; in ogni caso il partecipante non avrà diritto al rimborso della quota versata per l'intero corso.

Il rilascio dell'attestato di qualifica è subordinato al superamento dei relativi esami.

I corsi non prevedono tirocini, stage e affiancamenti, salvo esplicita dichiarazione nella scheda del corso.

Reclami

Il partecipante al corso che non è soddisfatto del servizio offerto può presentare reclamo a ICMQ S.p.A.

Per Reclamo si intende: la segnalazione di una insoddisfazione relativa alla qualità dell'iniziativa formativa e/o modalità con cui essa si è svolta.

ICMQ S.p.A. conferma il ricevimento del reclamo entro 5 giorni lavorativi dalla sua ricezione.

Il reclamo è esaminato dalla direzione di ICMQ S.p.A. che decide in merito alla sua fondatezza disponendo, se necessario, ulteriori accertamenti. Le decisioni della direzione in merito al reclamo sono comunicate al partecipante.

I tempi per l'accertamento delle cause che hanno determinato il reclamo e quindi la risposta al reclamante dipenderanno dalla tipologia e complessità dello stesso. Le conclusioni sono comunicate al reclamante al termine del processo di istruttoria. Le spese relative al reclamo sono a carico del partecipante richiedente, fatto salvo il caso di accoglimento del reclamo stesso.

Ricorsi

Il partecipante che ritiene ingiusto un provvedimento di ICMQ S.p.A. può presentare entro 10 gg. dal ricevimento del provvedimento medesimo, un motivato ricorso finalizzato alla sua revoca. Il ricorso è esaminato dalla direzione di ICMQ S.p.A. che decide in merito alla sua fondatezza disponendo, se necessario, ulteriori accertamenti. Le decisioni della direzione in merito al reclamo sono comunicate al partecipante mediante comunicazione con avviso di ricevimento.

Diritto di Recesso

Ogni partecipante può fruire del diritto di recesso inviando la disdetta, tramite e-mail, a ICMQ S.p.A. almeno 5 giorni lavorativi prima della data di inizio del corso. In tal caso, la quota versata sarà interamente rimborsata. Resta inteso che nessun recesso potrà essere esercitato oltre i termini suddetti e che pertanto qualsiasi successiva rinuncia alla partecipazione non darà diritto ad alcun rimborso della quota di iscrizione versata. È però ammessa, in qualsiasi momento, la sostituzione del partecipante (a condizione che, laddove previsti, siano garantiti i prerequisiti di ammissione al corso). Ai fini della fatturazione fa fede la data di iscrizione.

Rinvio e cancellazione dei corsi

ICMQ S.p.A. si riserva il diritto di annullare o rinviare i corsi, dandone comunicazione scritta al Cliente tramite fax o e-mail. I corrispettivi eventualmente già percepiti da ICMQ S.p.A. saranno restituiti al cliente o d'accordo con lo stesso, saranno imputati come pagamento anticipato per eventuale iscrizione a corsi in date successive.

Foro competente

Per qualsiasi controversia il foro competente è quello di Milano.