

# MASTER IN COMUNICAZIONE STRATEGICA

Un nuovo approccio  
alle relazioni



 Gruppo Giovani Imprenditori  
CONFINDUSTRIA VICENZA



# IL MASTER

Nel contesto lavorativo odierno, caratterizzato da un'elevata complessità, esistono alcuni obiettivi realmente sfidanti che, in quanto tali, per essere raggiunti necessitano della creazione e del mantenimento di **relazioni di valore durature nel tempo** tra più persone sia all'interno della stessa organizzazione che al di fuori di essa.

Le **competenze relazionali**, al pari delle competenze tecniche, possono essere insegnate e apprese. Un **percorso formativo** supportato da una metodologia empirica e consolidata risulta determinante nel consolidamento di tali competenze.



## DESTINATARI

Chiunque desideri acquisire competenze strategiche in ambito comunicativo e migliorare o potenziare le proprie capacità relazionali, per poter raggiungere obiettivi sempre più sfidanti in contesti complessi e soddisfare i propri interessi.

## METODO

Le lezioni saranno alternate da **fasi di teoria** a concrete **fasi di pratica** per assicurarsi che le nozioni siano state apprese e che ogni partecipante sia in grado di riprodurre le **strategie** proposte nel proprio contesto professionale. Verranno fornite schede, documenti, script e matrici dai quali ogni partecipante potrà trarre spunto per poi implementare quanto appreso nella propria realtà lavorativa. I partecipanti avranno poi un tentativo gratuito per l'esame di Certificazione sul Metodo O.D.I.<sup>®</sup>.



## **DATE**

28 gennaio 2025

4 febbraio 2025

11 febbraio 2025

18 febbraio 2025

25 febbraio 2025

**Orario:** 9.00-13.00, 14.00-18.00

A seguito dell'ultima giornata di docenza,  
si terrà una cena di networking.

## **LOCATION**

Sede Confindustria Vicenza  
Piazza Castello, 3 - 36100 Vicenza

# OBIETTIVI

Grazie ai concetti teorici e a esercitazioni pratiche, il corso porterà i partecipanti a:

- comprendere i diversi tipi di comunicazione;
- apprendere i differenti approcci negoziali e stili relazionali;
- identificare in modo corretto i propri interessi e fini;
- verificare e conoscere i reali interessi della controparte;
- co-progettare soluzioni strategiche più vantaggiose;
- conoscere i bias che incorrono nelle relazioni;
- creare relazioni di valore e durature nel tempo.

# DOCENTE



**Luca Brambilla** è Direttore dell'Accademia di Comunicazione Strategica, società specializzata in Master One to One per Executive e consulenza su Comunicazione Strategica e Negoziazione.

È MBA Professor alla Rome Business School e Direttore dell'OPP in “Comunicazione Strategica e Negoziazione: il Metodo O.D.I.<sup>®</sup>” presso il POLIMI Graduate School of Management.

È membro del comitato scientifico e adjunct professor del corso executive “Strategic Relations. Comunicazione Strategica, dialoghi e Leadership Gentile” dell'Università Cattolica del Sacro Cuore di Milano.

Insegna inoltre come docente nelle università e business school più importanti d'Italia.





*Prima giornata*

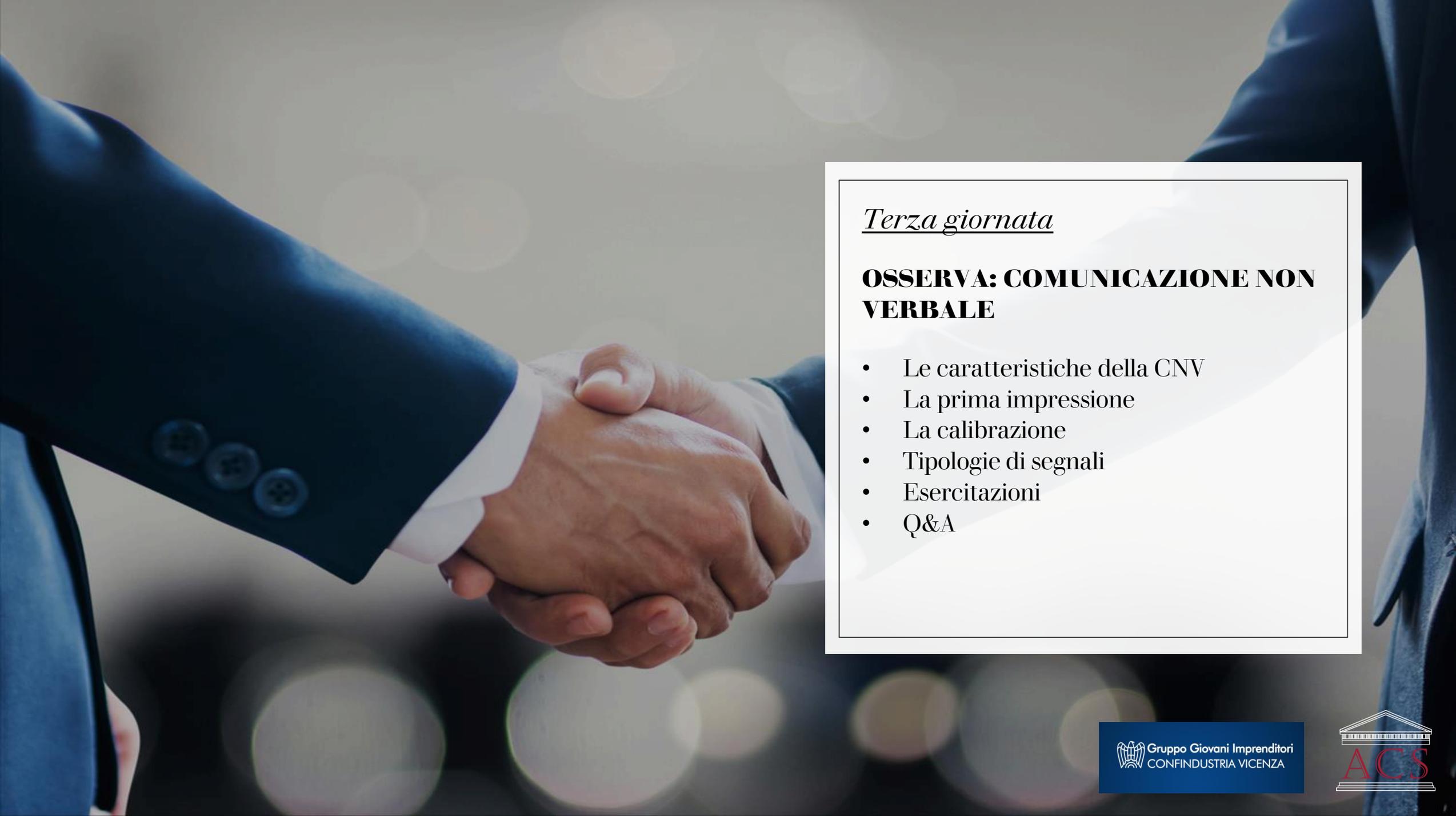
**INTRODUZIONE ALLA  
COMUNICAZIONE STRATEGICA**

- Introduzione alla Comunicazione Efficace
- La Comunicazione Strategica
- Il Metodo O.D.I.<sup>®</sup>
- La matrice degli stili relazionali<sup>®</sup>
- La Ruota del Comunicatore Strategico<sup>®</sup>
- Q&A

## Seconda giornata

### **OSSERVA: TIME MANAGEMENT**

- Mandato e obiettivi
- La gestione delle priorità
- L'Agenda a Semaforo®
- Il processo di delega: il Metodo 70-30-30®
- Esercitazioni
- Q&A



Terza giornata

**OSSERVA: COMUNICAZIONE NON VERBALE**

- Le caratteristiche della CNV
- La prima impressione
- La calibrazione
- Tipologie di segnali
- Esercitazioni
- Q&A



## Quarta giornata

### **DOMANDA: ARTE DELLE DOMANDE STRATEGICHE**

- Tipologie di domande
- Ordine strategico delle domande
- Tempi delle domande
- Domande sulle emozioni
- Arte delle Domande Strategiche
- Esercitazioni
- Q&A



Quinta giornata

**INTERVIEWS:  
CO-PROGETTAZIONE**

- Introduzione alla Negoziazione Strategica
- Gli approcci alla negoziazione
- Le Sistemiche negoziali
- Strategie e tecniche negoziali
- Esercitazioni
- Q&A

# TESTO DI RIFERIMENTO



Prefazione di **Dominga Cotarella**,  
CEO Famiglia Cotarella

Introduzione di **Antonio Scialletti**,  
MBA Program Director  
Rome Business School

Postfazione di **Elena Panzera**,  
Senior Vice President HR EMEA e AP  
presso SAS

Luca Brambilla, 2024

*Comunicazione Strategica.*  
*Un nuovo approccio alle relazioni.*

ACS Editore, Milano

Sarà fornita una copia del testo a ogni partecipante, insieme  
al resto del materiale didattico come appunti e slide.



# INVESTIMENTO RICHIESTO

L'investimento richiesto è di 3.000€ + Iva.

Sconto Early Bird per le iscrizioni  
entro il 20 dicembre: 2.500€ + Iva.

## **Per i soci di Confindustria**

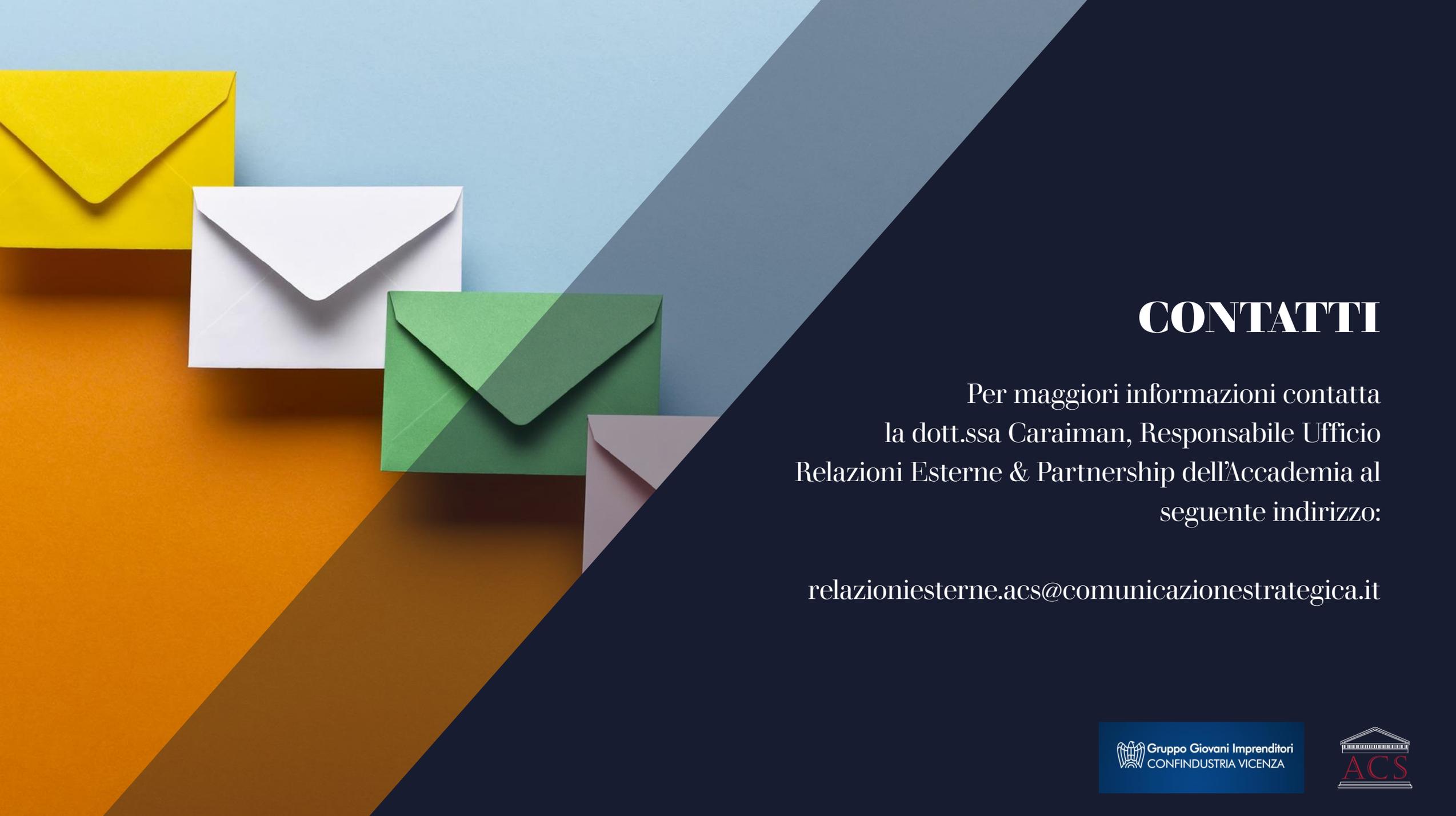
L'investimento richiesto è di 2.500€ + Iva.

Sconto Early Bird per le iscrizioni  
entro il 20 dicembre: 2.000€ + Iva.

# CERTIFICAZIONE

Certificarsi sul **Metodo O.D.I.**<sup>®</sup> significa comprendere che come singoli individui si può raggiungere solo un determinato grado di complessità: unicamente relazionandosi con altre persone si riuscirà ad arrivare ai livelli più alti di performance.

**Tutti i partecipanti potranno accedere a un tentativo gratuito per l'esame di Certificazione sul Metodo O.D.I.**<sup>®</sup>.



# CONTATTI

Per maggiori informazioni contatta  
la dott.ssa Caraiman, Responsabile Ufficio  
Relazioni Esterne & Partnership dell'Accademia al  
seguente indirizzo:

[relazioniesterne.acs@comunicazionestrategica.it](mailto:relazioniesterne.acs@comunicazionestrategica.it)