

# Coach 3C di Tratto Stefania

Via Francesco Sforza 4  
37135 - Ca' di David - Verona  
Tel. 347.0058557  
[www.stefaniatratto.com](http://www.stefaniatratto.com)  
[coach3c@stefaniatratto.com](mailto:coach3c@stefaniatratto.com)

---

Cod.Fisc. TRTSFN77E60L781J  
P.Iva 04438440234  
Professionista di cui alla Legge n.4/13, G.U. 22/13

## CORSO NEGOZIAMO WIN WIN

L'informazione è la più grande arma  
di un negoziatore.  
Victor Kiam

***Come trasformare ogni accordo quotidiano (in famiglia, sul lavoro, o nella vita di tutti i giorni) in un flusso a massima attrazione negoziale, eliminando gli attriti e azzerando i conflitti.***

Pensi che la negoziazione sia una tecnica riservata esclusivamente a chi vende, o a chi fa affari?

La realtà è molto diversa: **negoziame tutti i giorni, in ogni istante della nostra vita.**

Negoziame, più o meno consapevolmente, con i colleghi per ridefinire i carichi di lavoro, con il partner per decidere dove andare in vacanza, con i figli per stabilire le regole di casa, e persino con sconosciuti incontrati per strada per un semplice parcheggio.

La maggior parte delle persone non ha mai imparato a negoziare, oppure applica inconsciamente una dinamica "aggressiva", in cui uno vince e l'altro perde.

Ma una vittoria che lascia la controparte scontenta, o ferita, genera risentimento, allontana le persone, e avvelena il clima quotidiano.

La **Negoziame Win-Win** è l'unica in grado di stabilizzare l'equilibrio della tua vita: fa in modo che, al termine di qualsiasi discussione, tutte le parti tornino a casa profondamente soddisfatte, sentendosi capite, valorizzate, e tenute in reale considerazione.

Se molti corsi trattano la negoziazione come una battaglia di potere, o una fredda transazione commerciale, io la affronto come un **allineamento profondo di campi relazionali**:

- Avendo un **profilo a 4 Colori di personalità perfettamente bilanciato**, mi sintonizzo all'istante sullo stile comunicativo di chi ho di fronte. Insegno come riconoscere se la persona con cui stai discutendo ha bisogno di dati e precisione (Blu), di rapidità e focus sul risultato (Rosso), di ascolto e sicurezza (Verde) o di entusiasmo e opzioni creative (Giallo).

[www.stefaniatratto.com](http://www.stefaniatratto.com)

- In ogni discussione quotidiana, ciò che le persone chiedono a parole (le posizioni) è solo la punta dell'iceberg rispetto a ciò di cui hanno realmente bisogno (gli interessi). Grazie alla mia **Alta Sensibilità sensoriale (HSP)**, alleno il tuo intuito biologico a captare i bisogni universali nascosti dietro le barriere difensive degli altri, disarmando le tensioni prima che diventino litigi.
- Nelle relazioni personali o lavorative più strette è facilissimo farsi "attivare" emotivamente (quando qualcuno tocca i nostri tasti dolenti). Attraverso la neurosemantica, ti insegno a governare la tua neurologia di fronte alle provocazioni, o ai rifiuti. Smetterai di reagire d'impulso, e imparerai a mantenere uno stato interno lucido, solido, e imperturbabile.



## La Roadmap del Corso: 2 Incontri per Trasformare le tue Relazioni

Questo percorso è estremamente pratico, dinamico e interattivo, strutturato in **2 incontri strategici** ricchi di simulazioni e casi reali presi dalla vita quotidiana.

### Primo Incontro: Le Leggi della Sintonia

- **L'essenza della negoziazione:** Cosa significa davvero negoziare e come si muovono le dinamiche di chi prende, chi scambia e chi dà.
- **La mappa dei conflitti e dei negoziatori:** Riconoscere le tipologie di negoziatori e i principali tipi di conflitto relazionale.
- **La Transizione Win-Win:** Come passare dal braccio di ferro alla cooperazione spontanea, applicando i *Principi del Metodo di Harvard*.
- **La mente del negoziatore:** Capire l'impatto della chimica corporea, e degli stati emotivi, sulle nostre decisioni.
- **La Cassetta degli Strumenti Neurosemantici:** Tecniche pratiche di ascolto attivo e connessione (etichette verbali, uso strategico del silenzio, domande potenti, rispecchiamenti, sommari, riformulazioni, messaggi in prima persona, accusa preventiva e la regola del 3).
- **La Preparazione e le 4 Fasi del Flusso:** Come strutturare la roadmap di una trattativa quotidiana e stabilire l'ordine del giorno.

## **Secondo Incontro: Disinnescare le Tensioni e i "NO"**

- **Condivisione ed esperienze pratiche** vissute dai partecipanti tra i due incontri.
- **Il Tempo nella Negoziazione:** Come e quando utilizzare gli appunti e le pause strategiche per raffreddare gli animi.
- **Superare i Blocchi Emotivi:** Come gestire i "non lo so", e disarmare la barriera apparentemente insormontabile dei "NO".
- **Gestire le Persone Difficili:** Identificare gli ostacoli alla cooperazione, e imparare a "negoziare sulle regole del gioco relazionale".
- **L'Alternativa di Sicurezza (BATNA):** Definire la tua orbita di uscita sicura per non cedere a compromessi tossici o svantaggiosi.
- **Le 3 Reazioni Naturali sotto stress** e come neutralizzarle all'istante.
- **Cosa fare a negoziazione conclusa** per blindare la fiducia, e mantenere l'accordo nel tempo.
- **Laboratorio Pratico:** Visione di filmati di analisi, e simulazioni di gruppo su casi reali di vita vissuta.

**Come cambierebbe la tua vita, la qualità delle tue giornate,  
la serenità in famiglia e la fluidità nel lavoro  
se ogni tua singola interazione quotidiana  
diventasse una Negoziazione Win-Win?**

**Sei pronto/a a eliminare lo stress dei conflitti?**

**Coach 3C di Tratto Stefania**

Via Francesco Sforza 4  
37135 - Ca' di David - Verona  
Tel. 347.0058557  
coach3c@stefaniatratto.com

---

Cod.Fisc. TRTSFN77E60L781J

P.Iva 04438440234

Professionista di cui alla Legge n.4/13, G.U. 22/13

[www.stefaniatratto.com](http://www.stefaniatratto.com)