

SOFT SKILLS E GESTIONE DEL CONFLITTO

L'APPROCCIO ESPERIENZIALE DELLE ARTI MARZIALI - POTENZIARE LE COMPETENZE RELAZIONALI PER DIVENTARE NEGOZIATORI PIÙ CONSAPEVOLI, EFFICACI E UMANI

Nel contesto attuale, profondamente trasformato dall'integrazione dell'intelligenza artificiale nei processi aziendali, la sola conoscenza tecnica non costituisce più un vantaggio competitivo sufficiente. È sempre più evidente che le Hard Skills debbano essere integrate con Soft Skills solide, indispensabili per gestire efficacemente la risoluzione dei problemi, le dinamiche di conflitto, la collaborazione nei team e, più in generale, il successo individuale e organizzativo.

Questo corso propone una metodologia innovativa specificamente progettata per sviluppare le Soft Skills attraverso un approccio esperienziale. I partecipanti avranno l'opportunità di trasformare conoscenze teoriche in comportamenti concreti e funzionali, perfezionando e completando la formazione tradizionale con strumenti di crescita personale e professionale.

Il metodo coniuga l'efficacia delle arti marziali, che da secoli trasmettono competenze comportamentali in modo non verbale e universale, con le più avanzate tecniche di formazione manageriale. Le arti marziali offrono infatti modelli efficaci per la gestione di contesti complessi, caotici e ad alta pressione emotiva, traducendo i principi di equilibrio, centratura e consapevolezza in strumenti di leadership e negoziazione.

Attraverso l'applicazione di strategie mirate e abilità specifiche, il partecipante impara a trasformare situazioni difficili — sia emotivamente che fisicamente — in esperienze gestibili, arricchendo il proprio bagaglio di metodologie, tecniche e modelli utili per esercitarsi in autonomia. Tutto questo avviene in un ambiente sicuro e non competitivo, senza alcun rischio fisico né la necessità di particolari doti atletiche, grazie a semplici simulazioni di situazioni conflittuali e attività di briefing guidato.

Edizione unica:

28 Novembre 2025 – 8h / 9 dicembre 2025 - 4h

Durata:

12 ore

Erogazione:

In doppia opzione: erogazione sia in presenza sia on-line, il partecipante potrà prendere parte alla lezione presso il nostro centro formazione di Milano oppure seguire la lezione on-line

Costo:

Soci ADACI € 1000,00 / non Soci € 1200,00 *



OBIETTIVI

- Trasmettere le tecniche per applicare una metodologia innovativa di sviluppo delle Soft Skills.
- Fornire strumenti di autorealizzazione per potenziare e completare i risultati ottenuti con la formazione tradizionale.
- Consentire di acquisire, attraverso l'esempio delle arti marziali, la capacità di gestire situazioni di criticità con strumenti soft-oriented.
- Far conoscere le modalità di esecuzione delle pratiche marziali per poter svolgere esercizi in autonomia.



DESTINATARI

- Figure Responsabili, Buyer Senior e Junior operanti nelle funzioni di Procurement di aziende industriali, dei servizi e nelle stazioni appaltanti della Pubblica Amministrazione.
- Figure Responsabili e Operative delle funzioni di Pianificazione e Logistica.
- Figure Responsabili e Operative appartenenti agli Stakeholder richiedenti (progettazione, produzione, servizi generali).

PROGRAMMA

Modulo 1 – 8 h

1) "La negoziazione svantaggiata"

Esercitazione: tecnica di autodifesa da rissa

- a) Agire vs Reagire: dinamica ed efficacia
- b) Lateral thinking: come agire in modo creativo ed efficace
- c) L'ascolto attivo nel problem solving
- d) Conoscere il proprio potenziale e mezzi a disposizione
- e) Come trasformare un problema in opportunità

2) "Lo stallo"

Esercitazione: tecnica di autodifesa da molestia

- a) Cambio di prospettiva: innesco e funzionalità
- b) Consapevolezza del ruolo: vittima o carnefice?
- c) "Controdeduttività": reazione spontanea ed azione efficace
- d) Gestione dello stato emotivo
- e) Uso dell'energia dell'aggressore

Modulo 2 – 4h

1) "Essere tirati in ballo"

Esercitazione: tecnica di autodifesa da aggressione da strada

- a) Approccio statico vs dinamico
- b) "La resistenza è inutile"?
- c) Flusso e cambiamento
- d) Percezione e realtà del contesto
- e) Il paradigma del "perché"

*Tutti i prezzi riportati si intendono al netto di IVA