



Avviso	<b>2/2025</b>
Settore	Commercio-turismo-servizi
Soggetto Presentatore	PANASONIC MARKETING EUROPE
Protocollo del Piano	0001447_A/2025
Titolo Piano	La Negoziazione Strategica: Metodo, Potere e Relazioni per il Successo
Breve descrizione	Il piano formativo si propone di sviluppare competenze avanzate di negoziazione, attraverso un metodo strutturato che consenta di affrontare ogni fase del processo negoziale, potenziando la capacità di generare accordi di valore, migliorando la gestione del conflitto e l'efficacia comunicativa.
Contributo Richiesto	13.423,20 €
Cofinanziamento Privato	0,00 €
Costo Totale	13.423,20 €

# Beneficiarie

<b>Denominazione = PANASONIC MARKETING EUROPE Codice Fiscale = 07409680969</b> <b>Partita IVA = 07409680969 Matricola INPS = 4977381852</b>				
Settore Attività	Descrizione Attività Economica	Contributo Fondir	Dirigenti Azienda	Dirigenti Formazione
Commercio-turismo-servizi	Commercio all'ingrosso non specializzato	13423.20 €	11	7

# Progetti

Titolo Progetto	Struttura Titolare	Tipologia	Ore del Percorso	Numero Partecipanti
NegoPro® Corso di Negoziazione Efficace	Bridge Partners S.r.l.	C. Progetto aziendale (collettivo) attuato da struttura formativa	24	7