



Milano, **9 - 10 Giugno 2026**



So-Stare nel conflitto. Abitare e gestire i conflitti d'azienda

Relatore

Dr. Andrea Farioli

Coach ICF (credenziale PCC), Trainer di PNL umanistica, formatore e facilitatore

Obiettivo del corso



La fonte dei conflitti in azienda, nella maggior parte dei casi, non è di natura strutturale, tecnologica o di processo, ma relazionale e comunicativa. Prendere consapevolezza di cosa accade in una situazione di conflitto, riconoscerla e affrontarla come un'opportunità è essenziale per costruire relazioni proficue all'interno di un'organizzazione aziendale. Imparare a gestire il conflitto può fare davvero la differenza nelle performance lavorative, apprendoci al confronto e al cambiamento evolutivo.

A chi è rivolto



A professionisti desiderosi di riscoprire le proprie potenzialità, disponibili a mettersi in discussione e ad aprirsi al cambiamento.

Metodologia Didattica



Il corso si struttura in modo dinamico e prevede l'alternarsi di parti teoriche ed esercitazioni, momenti di riflessione e verifiche dell'apprendimento, tali da favorire l'applicazione pratica dei contenuti trattati e la condivisione delle esperienze. Le due giornate sono strutturate sulla base del



Dr. Andrea Farioli

Coach ICF (credenziale PCC), Trainer di PNL umanistica, formatore e facilitatore

Da oltre 20 anni si occupa di formazione relazionale e di evoluzione personale-professionale. Dal 1999 collabora con aziende, enti di formazione e scuole progettando e conducendo laboratori formativi su Intelligenza emotiva, Comunicazione consapevole, PNL Umanistica, Public Speaking emozionale e Leadership umanistica. Nel 2013 fonda SempliceMente SRL, società che ha come missione quella di aiutare le persone a conciliare crescita professionale e "ben-vivere" personale. Negli ultimi 15 anni ha scritto numerosi testi divulgativi su relazioni costruttive, gestione dei conflitti ed evoluzione personale e cura per Aldenia Edizioni la serie editoriale "Coltivare Liber-tà".



Questo seminario fa parte del **Percorso di formazione ed evoluzione personale - Soft and Managerial Skills** dedicato allo sviluppo di quelle abilità - così umane - che permettono ad ognuno di noi di crescere ed evolvere, nel lavoro come nella vita.
Per visionare gli altri eventi formativi che lo compongono, inquadrare il QR Code a lato.

Limitazioni di responsabilità

IQVIA non è responsabile nei confronti dei Partecipanti in relazione a qualsiasi danno gli stessi dovessero subire in occasione della propria partecipazione ai corsi IQVIA eccezion fatta per casi di dolo o colpa grave.

Foro competente

Eventuali controversie saranno di competenza del Foro di Milano.



Sessione di Warm up - 28 Maggio 2026 h 9.30 - 10.30 - online*

Questa sessione conoscitiva è finalizzata a una prima condivisione di obiettivi, risorse, metodologia didattica e aspettative tra Relatore e Partecipanti. Sulla base di quanto emerso verranno quindi rimodulati i contenuti della formazione e fissati gli obiettivi da raggiungere insieme in aula. Tali aspetti verranno formalmente sanciti dal Patto d'aula tra Partecipanti e Relatore.

Prima giornata - 9 Giugno 2026

09.00 Registrazione dei partecipanti

09.30

Presentazione degli obiettivi del corso e dei partecipanti
Patto d'aula tra Partecipanti e Relatore

Prima parte

Riconoscere il conflitto

- Cause e tipologie di conflitto
- Come funziona un conflitto
- Le classiche modalità di "risoluzione"

Consapevolezza relazionale nel conflitto

- I "principi di buona navigazione" per una gestione costruttiva del conflitto
- Il "gioco interiore" nel conflitto
- Variabili significative e focus funzionale

La gestione emotiva e linguistica del conflitto

- Consapevolezza linguistico-emotiva nel conflitto
- Sequenze cognitive e strategie linguistico-comportamentali
- Parole che aiutano e parole che complicano

13.30 Pausa pranzo

14.30

Seconda parte

L'approccio strategico

- Analisi delle tentate soluzioni
- Dialogare strategicamente
- Esprimere sé stessi senza entrare in conflitto

Role-play

I partecipanti si esercitano in coppia e/o in piccoli gruppi rivivendo situazioni e contesti specifici suggeriti dal Relatore. Il lavoro è finalizzato a mettere in luce il tipo di approccio emotivo con il quale i partecipanti si rapportano ai casi simulati e a formulare una riflessione sulla relativa efficacia.

17.30 Feedback e chiusura della prima giornata

* Il link per collegarsi verrà trasmesso ai partecipanti dall'organizzazione in tempo utile.

Sono previsti due coffee break, uno a metà mattina e uno a metà pomeriggio, per ciascuna giornata di corso.

Segnaliamo che è possibile personalizzare i nostri eventi formativi all'interno della Vostra azienda come corsi In House e One to One.

Programma



Seconda giornata - 10 Giugno 2026

09.00 Registrazione dei partecipanti

09.30

Breve follow up sulla sessione precedente

Prima parte

Riconoscere i bisogni

- Bisogni e conflitto
- Riconoscere e mappare i bisogni
- La formula C.V.E. (Conflitto-Valori-Evoluzione)

La gestione costruttiva del conflitto

- Stress e conflitto
- La mappa dell'equilibrio personale
- Dal conflitto all'opportunità di valore

Comunicazione consapevole e non violenta

- Richieste e risposte di qualità per un dialogo costruttivo
- Il focus mentale nella relazione
- I 4 passi della comunicazione non violenta

13.30 Pausa pranzo

14.30

Seconda parte

Team-session/case histories

Sessione "live" di allenamento focalizzata sulle specifiche esigenze del gruppo in merito al tema e finalizzata alla discussione e condivisione di casi pratici presentati dai partecipanti.

17.30 Feedback e chiusura della seconda giornata

Sessione di follow up - 29 Giugno 2026

h 9.30 - 10.30 - online*

La sessione è finalizzata a verificare il livello dei risultati raggiunti dai Partecipanti a seguito della formazione erogata, a condividere l'esperienza concreta maturata sull'obiettivo prefissato da ciascuno, a richiamare i concetti più salienti del corso e a fornire indicazioni su come proseguire il proprio piano di sviluppo e con quali possibili strumenti.

ISCRIZIONE - 9 e 10 Giugno 2026 - Milano

L'iscrizione può essere effettuata tramite sito web all'indirizzo pharmaacademy.solutions.iqvia.com oppure attraverso l'invio del seguente modulo (via mail all'indirizzo pharmaacademy@iqvia.com o via fax al numero +390230350953):

NOME	COGNOME	
QUALIFICA	SOCIETÀ	
INDIRIZZO	CAP	CITTÀ
TEL.	EMAIL	

> Dati per l'emissione fattura

RAGIONE SOCIALE		
PARTITA IVA	C.F.	
INDIRIZZO	CAP	CITTÀ

TUTELA DATI PERSONALI - INFORMATIVA Ai sensi dell'articolo 13 del Regolamento EU 679/2016 del Parlamento europeo e del Consiglio europeo del 27 Aprile 2016 ("GDPR") e conformemente al Decreto Legislativo n. 196/2003, e sue successive modificazioni, si informa il Partecipante che i dati raccolti verranno trattati per le finalità connesse all'attuazione del seminario e degli adempimenti, previsti dalla legge, in ordine agli obblighi per la gestione amministrativa e organizzativa dei corsi. Inoltre i dati personali potranno, previo consenso del Partecipante, essere utilizzati per fini statistici, per l'invio di informazioni su future iniziative e nuovi prodotti, servizi e offerte da parte di codesta società e da partners commerciali nell'ambito sanitario. Per queste opzioni è necessaria l'autorizzazione dell'interessato. In caso di mancato consenso l'interessato NON RICEVERÀ ulteriori informazioni come sopra citato e i dati personali non saranno comunicati a terzi. I suoi dati personali verranno tenuti in archivio per 5 anni dalla data di accettazione dell'informativa.

In merito al consenso al trattamento dei dati per l'invio di informazioni su iniziative future, il sottoscritto:

Rilascia il proprio consenso Non rilascia il proprio consenso

DATA FIRMA

Ricordiamo, infine, che in qualunque momento potranno essere esercitati dal Partecipante i diritti del GDPR, scrivendo al titolare del trattamento, IQVIA Solutions Italy S.r.l., con sede in via Fabio Filzi, 29, 20124 Milano (MI) oppure all'indirizzo privacy.italy@iqvia.com. Lei ha anche il diritto di proporre un reclamo all'autorità competente.

L'ISCRIZIONE VA EFFETTUATA PREFERIBILMENTE 30 GIORNI PRIMA DEL CORSO

(Oltre tale data contattare lo Staff per verificare
la disponibilità di posti residua)

> Sede - Milano

La sede del corso verrà comunicata agli iscritti in tempo utile.

> Quota di iscrizione per singolo partecipante (Barrare la casella di interesse)

Quota iscrizione pari a € 1.250,00 + IVA a persona

La quota di partecipazione è comprensiva di materiale didattico in formato elettronico, di due coffee break e del pranzo per ciascuna giornata di corso.

Per informazioni:

Email: pharmaacademy@mail.iqvia.com

> Modalità di pagamento

Il saldo della quota di partecipazione deve essere effettuato a seguito dell'emissione della relativa fattura da parte della società IQVIA Solutions Italy S.r.l. La fattura verrà emessa solo al termine dell'evento in oggetto.

> Modalità di disdetta

È possibile annullare un'iscrizione fino a 15 giorni* dalla data della sessione di warm up con il solo onere del pagamento di € 50,00 per spese amministrative. In caso di disdetta di partecipazione pervenuta da 14 a 7 giorni* prima della sessione di warm up, verrà addebitata la metà della quota di iscrizione dovuta. In tutti gli altri casi saremo costretti ad addebitare l'intera quota di iscrizione. È comunque sempre possibile delegare un sostituto. Eventuali disdette e comunicazioni di sostituzioni vanno effettuate via fax o e-mail. * I giorni sono da intendersi di calendario.

> Annullamento o rinvio del corso

IQVIA si riserva la facoltà di posticipare o annullare il corso programmato qualora non si raggiunga, ai fini didattici, un numero minimo di partecipanti o qualora dovessero verificarsi problemi organizzativi. In caso di annullamento del corso, unico obbligo di IQVIA sarà quello di restituire le quote di iscrizione eventualmente già versate senza ulteriori oneri. Per cause di forza maggiore, IQVIA si riserva il diritto di modificare il programma, i relatori e/o la sede del corso.

Eventi Formativi

Per essere informati sulle nostre attività di formazione, potete visitare il nostro sito web pharmaacademy.solutions.iqvia.com