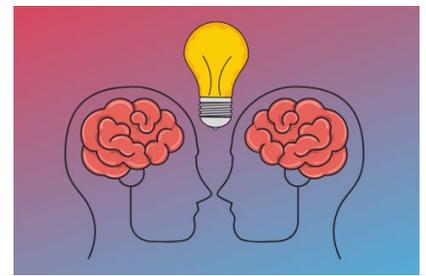




CAMERA  
ARBITRALE  
DI MILANO



## NEGOZIARE CON INTELLIGENZA EMOTIVA. La gestione delle emozioni nei processi negoziali

**SEMINARIO ONLINE**  
**Lunedì 21 e Martedì 22 settembre 2020**

Le negoziazioni, in quanto processi decisionali condivisi da due o più interlocutori, sono relazioni tra persone che si trovano occasionalmente o sistematicamente a condividere informazioni, interessi, obiettivi ed emozioni al fine di raggiungere un accordo.

Una maggior consapevolezza del ruolo delle emozioni nei processi negoziali contribuisce enormemente al miglioramento del proprio stile negoziale, poiché aumenta la capacità di entrare in empatia, di gestire i conflitti e di gestire al meglio i cambiamenti di gioco opportuni o pianificati.

Questo corso offre l'opportunità di comprendere il ruolo delle emozioni nei processi negoziali, di identificarle attraverso l'osservazione dei marcatori somatici propri e altrui e di gestirle in modo funzionale alle strategie negoziali adottate.

### Obiettivi

- Sviluppare la capacità di comprendere e applicare le strategie, le tattiche e le tecniche di negoziazione fondamentali
- Comprendere le implicazioni e i rischi legati a ciascuna tattica
- Comprendere il ruolo delle emozioni nei processi decisionali e negoziali
- Identificare i marcatori somatici delle emozioni fondamentali
- Migliorare le capacità di comunicare, influenzare e persuadere attraverso la gestione del linguaggio non verbale

### Interviene:



**Marco Mariani.** Professore di Litigation e Negotiation presso l'Università Bocconi di Milano. Professore di Strategie e politiche aziendali presso l'Università di Pavia dal 2000 al 2012. Docente di Mediazione accreditato presso il Ministero della Giustizia dal 2010. Docente di Negotiation, Decision Making e Strategic Management presso la Fondazione ISTUD dal 1991. Ha maturato un'esperienza pluriennale nei settori della Grande Distribuzione, Cosmetico, Abbigliamento, Banche e Assicurazioni, Farmaceutico, Alimentare, Meccanico, e Pubblica Amministrazione.

## La struttura del corso

### 21 settembre

- 10.00-10.45 Introduzione al seminario, presentazione e illustrazione delle metodologie e delle tecnologie
- 10.45-11.30 Videoquiz in modalità *streaming*
- 11.30-12.15 Debriefing dei risultati e relativa teorizzazione
- 15.00-16.00 Role playing tra i partecipanti attraverso l'utilizzo delle "virtual room"

### 22 settembre

- 10.00-12.00 Approfondimenti mirati attraverso *web call* individuali
- 15.00-15.45 Sessioni virtuali per sottogruppi
- 15.45-16.30 Role playing e sessione virtuale conclusiva in plenaria

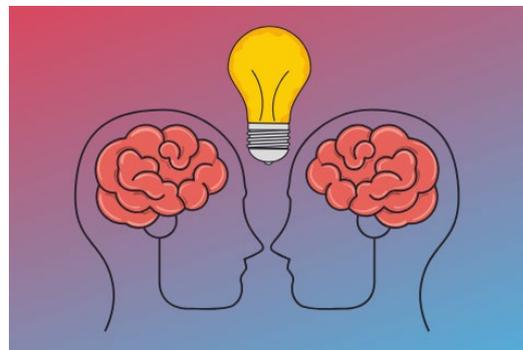
## Il programma

Oltre ad illustrarne valenze e significati il corso mostra come le emozioni siano funzionali all'efficacia del proprio stile negoziale, favorendone un miglioramento attraverso la gestione dei 5 canali attraverso cui si esprimono.

- Le strategie negoziali, le strategie di influenza e le tecniche di persuasione fondamentali;
- Le emozioni primarie e i loro marcatori somatici;
- La gestione consapevole del linguaggio non verbale.
- I cinque bisogni fondamentali dell'identità relazionale
- Le regole auree per gestire efficacemente le emozioni nelle relazioni negoziali

Info  
**Camera Arbitrale di Milano**  
Tel: 02 8515.5345/4496  
[eventiadr@mi.camcom.it](mailto:eventiadr@mi.camcom.it)  
[www.camera-arbitrale.it](http://www.camera-arbitrale.it)

*Il corso è conforme alla previsione di cui all'art. 18, comma 2 lett. g) del D.M. 18 ottobre 2010 n. 180*



**NEGOZIARE  
CON INTELLIGENZA EMOTIVA.  
La gestione delle emozioni nei  
processi negoziali  
SEMINARIO ONLINE  
Lunedì 21 e Martedì 22 settembre 2020**

**POSTI DISPONIBILI**

Il corso è a numero chiuso e prevede un massimo di **12 partecipanti**.  
Iscrizioni online sul sito [www.camera-arbitrale.it](http://www.camera-arbitrale.it) **entro il 15 settembre 2020**.

**COSTI**

<b>Quota intera</b>	Euro 200,00 (IVA esente)*	Rivolta a tutti gli interessati.
<b>Quota scontata</b>	Euro 180,00 (IVA esente)*	Riservata a: <ul style="list-style-type: none"> <li>• partecipanti <i>under 35</i>;</li> <li>• abbonati al Centro Studi CAM;</li> <li>• soci AIGI e ALGIUSMI;</li> <li>• mediatori iscritti agli elenchi delle Camere di commercio lombarde.</li> </ul>
<b>Percorso formativo completo</b>	Euro 490,00 (IVA esente)*	Riservata a chi acquista l'intero percorso formativo: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Negoziare: coniugare arte e scienza, ragione ed emozione 15-16 giugno 2020</li> <li>• Negoziare il visibile e l'invisibile: la gestione dei meccanismi nascosti dei processi negoziali 13-14 luglio 2020</li> <li>• Negoziare con intelligenza emotiva: la gestione delle emozioni nei processi negoziali 21-22 settembre 2020</li> </ul>

La quota di iscrizione comprende: materiale didattico (ove previsto), coffee break, attestato di partecipazione al corso.

**MODALITÀ E TERMINI DI PAGAMENTO**

La partecipazione deve essere perfezionata con il pagamento della quota di iscrizione, da effettuarsi:

- **online con carta di credito** sul sito [www.camera-arbitrale.it](http://www.camera-arbitrale.it) (contestualmente all'iscrizione);
- **bonifico** a favore di Camera Arbitrale di Milano

Banca Popolare di Sondrio - Via Santa Maria Fulcorina, 1 - 20123 Milano

ABI: 05696 - CAB: 01600 - CIN: W - SWIFT: POSOIT22 - C/C: 000061000X20

IBAN: IT53 W 05696 01600 000061000X20

CAUSALE: *nome e cognome del partecipante* + FOR/20/0010C

Copia della documentazione comprovante il pagamento dovrà essere inviata via e-mail ai recapiti in calce, entro cinque giorni dalla richiesta di iscrizione.

**FATTURAZIONE**

A pagamento avvenuto, CAM provvederà a emettere regolare fattura per l'importo corrispondente.

**RINUNCE E RIMBORSI**

Eventuali rinunce dovranno essere comunicate **entro il 15 settembre 2020** inviando una e-mail all'indirizzo [eventiadr@mi.camcom.it](mailto:eventiadr@mi.camcom.it)

Per rinunce successive a tale data non è previsto alcun rimborso.

CAM si riserva il diritto di annullare il corso. In tal caso le quote versate verranno interamente restituite.

Info  
**Camera Arbitrale di Milano**  
Tel: 02 8515. 5345/4496  
[eventiadr@mi.camcom.it](mailto:eventiadr@mi.camcom.it)  
[www.camera-arbitrale.it](http://www.camera-arbitrale.it)

\* quota di partecipazione esente IVA in base alla Risoluzione n.47/E dell'Agenzia delle Entrate del 18 aprile 2011.