



CAMERA
ARBITRALE
DI MILANO



NEGOZIARE IL VISIBILE E L'INVISIBILE: LA GESTIONE DEI MECCANISMI NASCOSTI DEI PROCESSI NEGOZIALI

SEMINARIO ONLINE

**Mercoledì 15 e Giovedì 16 luglio
2020**

Qualsiasi nostra azione o decisione che impatta sulla vita degli altri genera delle conseguenze che dovremo gestire. Se ci comportiamo in modo indifferente agli interessi e agli obiettivi degli altri o, peggio, instauriamo un rapporto di forza, le conseguenze potrebbero essere spiacevoli.

Il comportamento più appropriato, più "conveniente" sia in termini cognitivi che emotivi, è il **comportamento negoziale**: avendo la finalità di trovare un accordo, è l'unico comportamento che permette un confronto ottimale tra le persone, in grado di gestire e risolvere eventuali conflittualità creando valore.

Le strategie e le tattiche negoziali funzionano perché si fondano sulla gestione di meccanismi di **influenzamento reciproco** di cui spesso siamo inconsapevoli e questo è uno dei motivi per cui le negoziazioni falliscono o portano a esiti meno soddisfacenti di quanto potrebbero essere.

Questo corso offre l'opportunità di **scoprire, comprendere e gestire i meccanismi mentali inconsapevoli** che si nascondono dietro i processi negoziali. Recuperare questa consapevolezza genera un valore aggiunto enorme e restituisce altrettanta efficacia ai nostri comportamenti.

Obiettivi del corso

- Sviluppare la capacità di comprendere ed applicare le strategie, le tattiche e le tecniche di negoziazione fondamentali
- Comprendere le implicazioni e i rischi legati a ciascuna tattica
- Scoprire, comprendere e gestire i meccanismi nascosti dietro le principali tattiche e tecniche negoziali
- Identificare le proprie "trappole mentali" e gestirle in modo appropriato

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

15 luglio

- 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"

16 luglio

- 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

- Le strategie negoziali e le strategie di influenza fondamentali
- Le tecniche di persuasione
- I *bias* cognitivi
- Le strategie di *debiasing*
- Il *nudging*
-

Oltre ad illustrare valenze e significati il corso mostra e dimostra come il motivo per cui le principali tattiche negoziali funzionano sia la gestione consapevole di uno o più *bias* cognitivi correlati.

Info
Camera Arbitrale di Milano
Tel: 02 8515.5345/4496
eventiadr@mi.camcom.it
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



CAMERA
ARBITRALE
DI MILANO



NEGOZIARE IL VISIBILE E L'INVISIBILE: LA GESTIONE DEI MECCANISMI NASCOSTI DEI PROCESSI NEGOZIALI

SEMINARIO ONLINE

Mercoledì 15 e Giovedì 16 luglio 2020

POSTI DISPONIBILI

Il corso è a numero chiuso e prevede un massimo di **12 partecipanti**.
Iscrizioni online sul sito www.camera-arbitrale.it **entro l'8 luglio 2020**.

COSTI

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

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 (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/20/0010B

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 l'8 luglio 2020** inviando una e-mail all'indirizzo 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
www.camera-arbitrale.it

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