



CAMERA
ARBITRALE
DI MILANO



NEGOZIARE: CONIUGARE ARTE E SCIENZA, RAGIONE ED EMOZIONE SEMINARIO ONLINE

Lunedì 15 e Martedì 16 giugno 2020

Negoziare significa cercare di mettersi d'accordo. Saper negoziare significa trovare sempre il modo di raggiungere un accordo soddisfacente per tutte le parti coinvolte.

Saper negoziare significa raggiungere i propri obiettivi conciliandoli con quelli degli altri, significa gestire il delicato equilibrio esistente fra ragione ed emozione, significa aumentare le possibilità di non subire la vita ma di viverla consapevolmente ed influenzarne la direzione.

Saper negoziare implica l'attivazione di capacità cognitive e relazionali sviluppabili e migliorabili attraverso l'esperienza, la conoscenza e l'allenamento sistematico.

Howard Raiffa, fondatore dell'Harvard Negotiation Project, la prima e più accreditata Scuola di Negoziazione esistente, sostiene che il negoziato è "arte e scienza" e di conseguenza un abile negoziatore è sia uno scienziato che un artista, in grado cioè di utilizzare in modo creativo il proprio bagaglio di conoscenze.

La competenza negoziale si fonda su capacità cognitive, creative, relazionali ed emotive che richiedono investimenti specifici: questo corso consente di sviluppare queste capacità, favorendo il miglioramento del vostro stile negoziale.

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
- Sviluppare la capacità di relazionarsi in modo efficace in situazioni conflittuali
- Migliorare le capacità di influenzare e persuadere Identificare e migliorare il proprio stile negoziale

In aula



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 giugno

- | | |
|-------------|---|
| 10.00-10.45 | Introduzione al seminario, presentazione e illustrazione delle metodologie e delle tecnologie |
| 10.45-11.30 | Videoquiz modalità <i>streaming</i> |
| 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 giugno

- | | |
|-------------|---|
| 10.00-12.00 | Approfondimenti mirati attraverso <i>web call</i> 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 illustrare valenze e significati del vasto repertorio di tattiche e tecniche negoziali il corso propone una visione e un approccio originali in grado di perseguire l'equilibrio ottimale fra identità e ruolo. In particolare si approfondiranno:

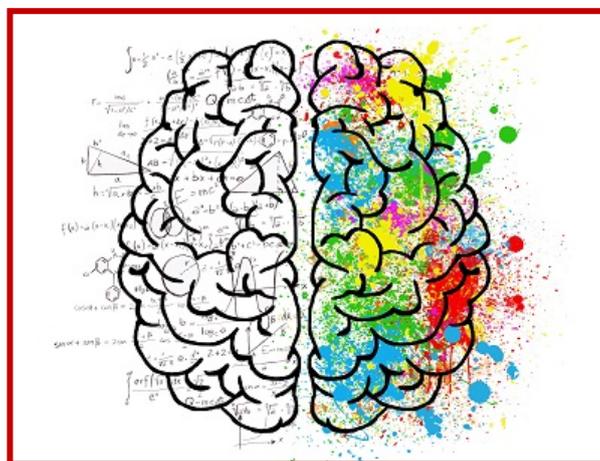
- Le strategie negoziali fondamentali
- Le strategie di influenza
- La gestione dei cambiamenti di gioco
- La comunicazione persuasiva e le strategie argomentative
- Gli stili negoziali

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: CONIUGARE ARTE E SCIENZA, RAGIONE ED EMOZIONE SEMINARIO ONLINE

Lunedì 15 e Martedì 16 giugno 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 il 9 giugno 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/20/0010A

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 9 giugno 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.