



CAMERA  
ARBITRALE  
DI MILANO



# Il deal set-up: la costruzione del tavolo negoziale

---

Martedì 18 maggio 2021  
Online, ore 10.00-12.30



**ISCRIVITI!**



CAMERA  
ARBITRALE  
DI MILANO



## Seminario di formazione avanzata per mediatori

---

L'efficacia di una negoziazione dipende non solo dalla gestione delle posizioni al tavolo negoziale, ma -ancor prima- dall'impostazione della strategia a monte (cd. deal set-up).

L'analisi e la preparazione di questa fase preliminare sono dunque fondamentali, soprattutto nel caso di negoziazioni complesse, nelle quali diventa essenziale non "improvvisare" e prepararsi per affrontare in maniera professionale e sistematica le sfide che si presenteranno al tavolo negoziale.

In questo seminario impariamo gli elementi essenziali da considerare e valutare per una negoziazione efficace, tra cui:

- Analisi della negoziazione e costruzione della strategia;
- Preparazione dell'incontro e del tavolo negoziale;
- I partecipanti: tecniche di profiling;
- Il mandato e la relazione col back office;
- Le coalizioni e le tecniche di costruzione delle coalizioni.

**Il corso è valido per la formazione di aggiornamento dei mediatori civili e commerciali ed è conforme alla previsione di cui all'art. 18 lett. g) del D.M. 18 ottobre 2010 n. 180.**

## In aula

### Carlo Riccardi

Camera Arbitrale di Milano,  
Responsabile della formazione;  
Mediatore; Formatore.



Da molti anni si occupa di mediazione sociale, reo-vittima, partecipando alla riflessione sui temi della gestione dell'emozione in mediazione.

### Maria Deledda

Maria Deledda è avvocato presso lo studio legale Hogan Lovells.  
È specializzata in diritto amministrativo con particolare focus su



urbanistica e edilizia. L'esperienza sulle operazioni straordinarie l'ha portata ad appassionarsi al mondo delle negoziazioni e delle tecniche di negoziazione.

## Programma

<b>Ore 10.00</b>	Deal set up: introduzione e principi fondamentali Analisi della negoziazione e costruzione della strategia
<b>Ore 11.15</b>	Pausa Back office e backing office: negoziazione e mandato Coalizioni e tecniche di costruzione delle coalizioni
<b>Ore 12.30</b>	Chiusura dei lavori

## Info

### POSTI DISPONIBILI

Il corso è a numero chiuso e prevede un massimo di 15 partecipanti.

### ISCRIZIONI

Online sul sito [www.camera-arbitrale.it](http://www.camera-arbitrale.it) entro il 21 maggio 2021.  
Il link per collegarsi verrà inviato il giorno prima del seminario.

### QUOTE

La **quota standard** è di €140 (IVA esente).

La **quota scontata** è di € 120 (IVA esente). Riservata agli under 35; agli abbonati al Centro Studi CAM; ai soci AIGI e ALGIUSMI; ai mediatori iscritti agli elenchi delle Camere di commercio.

La **quota di partecipazione all'intero percorso formativo "Negoziazione"** è di € 230 (IVA esente). Riservata a chi acquista l'intero percorso formativo che comprende anche il seminario online "Il deal set-up: la costruzione del tavolo negoziale", 25 marzo 2021

### MODALITÀ E TERMINI DI PAGAMENTO

- online con carta di credito (contestualmente all'iscrizione)
- bonifico a favore di Camera Arbitrale di Milano

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

IBAN: IT53 W 05696 01600 000061000X20

CAUSALE: cognome del partecipante + FOR/21/000B5

Copia del bonifico deve essere inviata via email ai recapiti in calce entro cinque giorni dalla data di iscrizione.

### RINUNCE E RIMBORSI

Eventuali rinunce dovranno essere comunicate ai recapiti in calce entro il 21 maggio 2021. 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.