



CAMERA
ARBITRALE
DI MILANO

ACADEMY

Negoziare con consapevolezza emotiva

Online

6-7 settembre, 4-5 ottobre,
4-5 novembre 2021
ore 10.00-17.30



Seminario di formazione avanzata per mediatori

Premessa

Le emozioni si provano sempre, in qualsiasi circostanza o contesto e ogni decisione è compenetrata con una o più emozioni, anzi, più la decisione è importante per la nostra vita, maggiore è il carico emotivo che comporta e maggiore è il contributo che l'emozione dà alla decisione.

Se i **processi decisionali** individuali sono pervasi da emozioni le decisioni condivise con altri lo sono ancora di più, perché sono il risultato di una relazione. Ebbene, le negoziazioni, in quanto processi decisionali condivisi da due o più interlocutori, sono innanzitutto **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.

Obiettivi

Il recupero di consapevolezza circa la dimensione emotiva e inconscia dei processi negoziali genera un valore aggiunto enorme, restituendo altrettanta efficacia ai nostri comportamenti.

Questo percorso 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
- l'opportunità di scoprire, comprendere e gestire i meccanismi mentali inconsapevoli che si nascondono dietro i processi negoziali
- l'opportunità di identificare e sperimentare i comportamenti più appropriati per gestire in modo virtuoso emozioni e distorsioni cognitive.

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.

Camera Arbitrale Nazionale e Internazionale di Milano è iscritta al n. 198 dell'elenco degli Enti formatori

In aula



Carlo Riccardi

Camera Arbitrale di Milano, Responsabile della formazione; Mediatore; Formatore teorico e pratico accreditato.

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

Con la partecipazione di



Marco Mariani

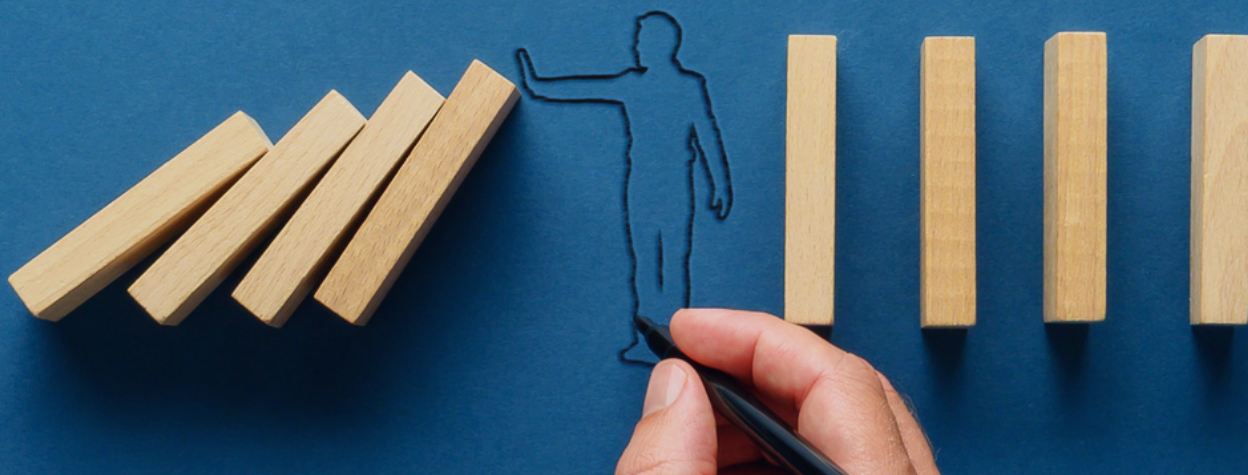
Professore di Litigation e Negotiation presso l'Università Bocconi di Milano. Professore di Strategie e politiche aziendali presso l'Università di Pavia dal 2000 al 2012. Docente di Mediazione accreditato presso il Ministero della Giustizia dal 2010. Docente di Negotiation, Decision Making e Strategic 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.

Apprendimenti

Alla fine del percorso i partecipanti sapranno:

- Sviluppare la capacità di comprendere ed applicare in modo appropriato 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
- Scoprire, comprendere e gestire i meccanismi nascosti dietro le principali tattiche e tecniche negoziali
- Identificare le proprie “trappole mentali” e gestirle in modo appropriato
- Identificare e migliorare il proprio stile negoziale



Contenuti

- Le strategie negoziali, le strategie di influenza e le tecniche di persuasione fondamentali
- Le strategie argomentative
- Gli stili negoziali
- Le emozioni primarie e i loro marcatori somatici
- La gestione consapevole del linguaggio non verbale
- I cinque bisogni fondamentali dell'identità relazionale
- I bias cognitivi
- Le strategie di debiasing
- Il nudging
- Le regole auree per gestire e icacemente emozioni e bias nelle relazioni negoziali

Programma

Gli stili negoziali

6-7 settembre 2021

10.00-17.30

- Le strategie negoziali, le strategie di influenza e le tecniche di persuasione fondamentali
- La gestione del linguaggio verbale: le strategie argomentative
- Gli stili negoziali
- Le emozioni primarie

La consapevolezza emotiva

4-5 ottobre 2021

10.00-17.30

- La gestione consapevole del linguaggio non verbale
- Le emozioni primarie e i loro marcatori somatici
- La gestione dei sei canali comunicativi
- I cinque bisogni fondamentali dell'identità relazionale

La gestione dei meccanismi inconsci

4-5 novembre 2021

10.00-17.30

- I bias cognitivi
- Le strategie di debiasing
- Il nudging
- Le regole auree per gestire efficacemente emozioni e bias nelle relazioni negoziali



CAMERA
ARBITRALE
DI MILANO

ACADEMY

POSTI DISPONIBILI

Il corso è a numero chiuso e prevede un massimo di **12 partecipanti**.

MODALITÀ E TERMINI DI PAGAMENTO

Online con carta di credito oppure bonifico a favore di Camera Arbitrale di Milano
IBAN: IT53 W 05696 01600
000061000X20

CAUSALE: cognome del partecipante + FOR/21/00013

RINUNCE E RIMBORSI

Eventuali rinunce dovranno essere comunicate entro il 26 agosto 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.

QUOTE

INTERO CORSO :

€ **490,00** (IVA ESENTE)

SINGOLO MODULO:

€ **200,00** iva esente (quota rivolta a tutti gli interessati);

€ **180,00** iva esente (quota scontata rivolta partecipanti under 35; abbonati al Centro Studi CAM; soci AIGI e ALGIUSMI; mediatori iscritti agli elenchi delle Camere di commercio).

ISCRIZIONI

Online sul sito

www.camera-arbitrale.it fino ad esaurimento posti

MODALITÀ DI SVOLGIMENTO

Il corso si svolge online sulla piattaforma Zoom.

Il link per collegarsi verrà inviato via email il giorno prima del corso.

CONTATTI

eventiadr@mi.camcom.it
www.camera-arbitrale.it



ISCRIVITI