



CAMERA
ARBITRALE
DI MILANO

ACADEMY

Corso base di negoziiazione

4-21 aprile, 18 maggio, 21 giugno, 6 luglio 2022
Online, ore 14-18



[ISCRIVITI](#)



Programma

4 aprile 2022, ore 14-18

Posizioni e interessi; tecniche di esplorazione degli interessi

Quando si affronta una negoziazione, uno degli ostacoli principali è spesso la mancanza di chiarezza sugli obiettivi "reali" che si vogliono raggiungere, al di là delle "prese di posizione" reciproche. Questo dipende -a volte- da un mancato approfondimento su quelli che sono i propri effettivi interessi; più spesso, dall'incapacità di "mettersi nella testa dell'altro" per capire i suoi interessi e identificare i punti su cui fare leva (in omaggio al principio del "negotiation is in your partner's head").

In quest'ottica diventa cruciale conoscere le tecniche per l'esplorazione degli interessi (i.e. l'arte di fare le domande) e le logiche che governano i possibili limiti alla condivisione di informazioni (cd. negotiator's dilemma).

In questo avvio di corso affrontiamo dunque alcuni dei temi classici della teoria della negoziazione: la differenza tra posizioni e interessi ("what I want/ what I really need"), il negotiator's dilemma, le tecniche di esplorazione degli interessi e la ZOPA ("zone of possible agreement").

21 aprile 2022, ore 14-18

BATNA. Prima offerta e anchoring

Un altro elemento fondamentale della negoziazione è l'analisi delle alternative al tavolo negoziale ("che faccio se non raggiungo l'accordo?"): la cd. BATNA o best alternative to a negotiated agreement. L'analisi e il peso della BATNA (nostra e altrui) è un elemento fondamentale all'interno della negoziazione, per stabilire non solo la nostra "forza" a quel tavolo negoziale, ma anche il cd. "walk-away point" e il suo valore numerico. Oltre alla BATNA tratteremo anche delle tecniche di negoziazione nelle trattative con componente prezzo (reservation value, prima offerta e cd. anchoring).

18 maggio 2022, ore 14-18

Le opzioni. Negoziazione cd. distributiva vs negoziazione cd. integrativa

Nella visione atecnica più tradizionalmente diffusa, la negoziazione risponde a criteri cd. distributivi ("fixed pie"). Nella realtà delle cose, tuttavia, le negoziazioni che si possono affrontare secondo un approccio distributivo (quello per cui "a dollar more for you means a dollar less for me") sono una netta minoranza. Nella maggior parte dei casi si può infatti evitare il "braccio di ferro" applicando un approccio di tipo "distributivo": questo è possibile facendo leva sulle differenze di interessi tra le parti e quindi su soluzioni (cd. opzioni) che permettano di valorizzare queste differenze, evitando inutili contrasti.

Le opzioni sono individuabili però solo sulla base di un'attenta esplorazione ed analisi degli interessi e della BATNA, propria e della nostra controparte.

A questo punto del corso trattiamo i principi di negoziazione integrativa e distributiva, approfondendo ulteriormente le tecniche di esplorazione di interessi e BATNA.

21 giugno 2022, ore 14-18

Gli stili negoziali

Ognuno di noi è soggettivamente convinto di avere certe abilità (o certe difficoltà) nell'affrontare le negoziazioni; meno ovvia è invece l'analisi di pro e contra collegati a ciascun approccio, e di come tener conto dello "stile negoziale" dell'altro.

In questa sessione parleremo dei diversi stili negoziali (competitivo/ collaborativo/ accomodante etc) nonché dei pro e contra del loro utilizzo, anche alla luce degli obiettivi perseguiti (ottenere il risultato/ mantenere la relazione nel tempo, etc).

6 luglio 2022, ore 14-18

Le coalizioni

Le negoziazioni multilaterali (cioè con più di due parti; si pensi a molte delle negoziazioni che coinvolgono le parti pubbliche) presentano delle peculiarità aggiuntive rispetto a quelle bilaterali; una parte rilevante è infatti rappresentata dalle tecniche di costruzione delle coalizioni ("with whom should I talk first?") e dalle tecniche di consensus building. Al tempo stesso, le coalizioni sono "volatili"; occorre pertanto capire bene i principi che governano la loro "tenuta".

In chiusura di corso ci occuperemo di studiare (anche tramite una serie di simulazioni) i principi di creazione e "tenuta" delle coalizioni.

In aula



Maria Deledda

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

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

Info

POSTI DISPONIBILI

Il corso è a numero chiuso e prevede un massimo di 16 partecipanti.

ISCRIZIONI

Online sul sito www.camera-arbitrale.it entro il 31 marzo 2022.

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

QUOTE

La **quota standard** è di € 390 + IVA (totale € 475,80)

La **quota scontata** è di € 350 + IVA (totale € 427)

Riservata agli under 35; soci Arbitrando; soci AIGI; soci ALGIUSMI; abbonati al Centro Studi CAM.

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/22/00005

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

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

RINUNCE E RIMBORSI

Eventuali rinunce dovranno essere comunicate ai recapiti in calce entro il 31 marzo 2022. 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.

