



CAMERA  
ARBITRALE  
DI MILANO



## Tecniche di negoziazione intermedie. SVILUPPARE E MIGLIORARE IL PROPRIO STILE NEGOZIALE

**Mercoledì 10 e giovedì 11 luglio 2019**

Via Meravigli 7, Milano  
ore 9.00-18.00

Lo sviluppo dell'abilità negoziale richiede un mix di arte e scienza che non può essere riferito solo alle doti innate o all'esperienza, ma si deve fondare su una forte consapevolezza delle proprie caratteristiche personali, una solida competenza tecnica e una grande propensione alla sperimentazione.

Questo corso offre un percorso di apprendimento strutturato e rigoroso che consente di lavorare sulla consapevolezza e di identificare il proprio stile negoziale, innescando un processo di cambiamento verso un profilo di maggiore efficacia. Il corso permette di comprendere meglio come si negozia, come funzionano le tattiche negoziali, come si dovrebbe negoziare e come gestire il miglioramento del proprio stile.

La metodologia didattica è di tipo attivo e prevede il coinvolgimento totale dei partecipanti in role playing, simulazioni e situazioni di interazione continua con il docente e i colleghi.

### 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.



**8 crediti**  
Ordine  
Avvocati  
Milano

### Programma

#### 10 luglio

- 9.00-13.00 **Come si negozia:** le strategie e le tattiche d'influenzamento; la dimensione politica della negoziazione e le strategie tipiche delle negoziazioni a più parti: coalizione, di mediazione e approccio duale
- 14.00-18.00 **Come funzionano le tattiche negoziali:** i meccanismi inconsapevoli delle decisioni individuali e congiunte; le porte dell'influenzamento: le distorsioni cognitive e i difetti del sentire

#### 11 luglio

- 9.00-13.00 **Come si dovrebbe negoziare:** le fonti dell'abilità negoziale: le capacità cognitive ed emotive; la gestione dei cambiamenti di gioco: il modello di Fisher-Ury e la proposta di Shapiro
- 14.00-18.00 **Come gestire il miglioramento del proprio stile:** gli stili negoziali e di gestione dei conflitti. Modelli di analisi del proprio stile negoziale. Strumenti di autovalutazione delle capacità negoziali e di influenza. Percorsi alternativi di cambiamento del proprio stile

*Il corso è conforme alla previsione di cui all'art. 18, comma 2 lett. g) del D.M. 18 ottobre 2010 n.180*

Info  
**Camera Arbitrale di Milano**  
Tel: 02 8515. 5345/ 4496  
eventiadr@mi.camcom.it  
[www.camera-arbitrale.it](http://www.camera-arbitrale.it)

**Tecniche di negoziazione  
intermedio.  
SVILUPPARE E MIGLIORARE IL  
PROPRIO STILE NEGOZIALE**

**Mercoledì 10 e giovedì 11 luglio  
2019**

Via Meravigli 7, Milano  
ore 9.00-18.00



**POSTI DISPONIBILI**

Il corso è a numero chiuso e prevede un massimo di **12 partecipanti**.  
Iscrizioni online sul sito [www.camera-arbitrale.it](http://www.camera-arbitrale.it) **entro il 4 luglio 2019**.

**COSTI**

<b>Quota intera</b>	Euro 380,00 (IVA esente)*	Rivolta a tutti gli interessati.
<b>Quota scontata</b>	Euro 350,00 (IVA esente)*	Riservata a: <ul style="list-style-type: none"><li>• partecipanti <i>under 35</i>;</li><li>• abbonati al Centro Studi CAM;</li><li>• soci AIGI e ALGIUSMI;</li><li>• mediatori iscritti agli elenchi delle Camere di commercio lombarde.</li></ul>
<b>Percorso formativo completo</b>	Euro 1.100,00 (IVA esente)*	Riservata a chi acquista l'intero percorso formativo che comprende i quattro seminari: <a href="#">"Sviluppare e allenare le capacità negoziali"</a> 11-12 giugno 2019, <a href="#">"Sviluppare e migliorare il proprio stile negoziale"</a> 10-11 luglio 2019, <a href="#">"Sviluppare e migliorare le capacità persuasive"</a> 24-25 settembre 2019, <a href="#">"Negoziare con intelligenza emotiva"</a> 16-17 ottobre 2019.

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](http://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/19/B0008

Copia della documentazione comprovante il pagamento dovrà essere inviata via e-mail ai recapiti in calce, entro cinque giorni dalla richiesta di iscrizione.

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



CAMERA  
ARBITRALE  
DI MILANO



### **FATTURAZIONE**

CAM provvederà a emettere regolare fattura per l'importo corrispondente.

A seguito del pagamento, la fattura sarà inviata via e-mail, all'indirizzo di posta elettronica indicato dal partecipante nella scheda di iscrizione online.

### **RINUNCE E RIMBORSI**

Eventuali rinunce dovranno essere comunicate **entro il 5 luglio 2019** inviando una e-mail all'indirizzo [eventiadr@mi.camcom.it](mailto: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.