



CAMERA
ARBITRALE
DI MILANO



Tecniche di negoziazione intermedio SVILUPPARE E MIGLIORARE IL PROPRIO STILE NEGOZIALE

**Lunedì 17 e martedì 18
settembre 2018**

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: Carlo Riccardi con la partecipazione di Marco Mariani

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
formativi
Ordine
Avvocati
Milano

16 CFP
ODCEC

Programma

17 settembre

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

18 settembre

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 lett. g) del D.M. 18 ottobre 2010 n. 180

ISCRIVITI

Info
Camera Arbitrale di Milano
Tel: 02 8515.5345/4559
eventiadr@mi.camcom.it
www.camera-arbitrale.it

TECNICHE DI NEGOZIAZIONE INTERMEDIO. Sviluppare e migliorare il proprio stile negoziale

**Lunedì 17 e martedì 18 settembre
2018**

Via Meravigli 7, Milano
ore 9.00-18.00



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 13 settembre 2018**.

COSTI

Quota intera	Euro 380,00 (IVA esente)	Rivolta a tutti gli interessati.
Quota scontata	Euro 350,00 (IVA esente)	Riservata a: <ul style="list-style-type: none"> • coloro che nel 2018 hanno partecipato ad almeno due iniziative CAM a pagamento; • partecipanti <i>under 35</i>; • abbonati al Centro Studi CAM; • soci AIGI e ALGIUSMI; • mediatori iscritti agli elenchi delle Camere di commercio lombarde.
Quota ridotta plus	Euro 300,00 (IVA esente)	Riservata a coloro che nel 2018 hanno partecipato ad almeno tre iniziative CAM a pagamento.
Percorso formativo completo	Euro 850,00 (IVA esente)	Riservata a chi acquista l'intero percorso formativo che comprende anche i seminari " Sviluppare e allenare le capacità negoziali " 4-5 giugno 2018 e " Sviluppare e migliorare le capacità persuasive " 15-16 ottobre 2018.

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/18/00020

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

FATTURAZIONE

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

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



CAMERA
ARBITRALE
DI MILANO



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 13 settembre 2018** 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.

[ISCRIVITI](#)