
CORSO DI FORMAZIONE AVANZATO

“TECNICHE DI NEGOZIAZIONE”

"In life, as in business, you don't get what you deserve but what you negotiate" Chester L.Karrass

PESARO 27 e 28 SETTEMBRE

SEDE: sala convegni Confindustria - Via Cattaneo, 34

ORARI: 27 settembre dalle 15 alle 18.15
28 settembre dalle 15 alle 17.15

RELATORI: Dott. Maurizio Di Domenico – Avv. Paola Giuliani

1. Capire chi hai dall'altra parte del tavolo

"Non negozieremo mai per paura. Ma non avremo mai paura di negoziare" John F. Kennedy

- * L'importanza di saper negoziare
- * Definizione della negoziazione
- * L'Avvocato e la negoziazione nel negoziato conflittuale
- * Lo spazio di utilità condivisa
- * Due approcci alla negoziazione: distributiva e integrativa
- * Le paure che possono influenzare negativamente le tue negoziazioni e come neutralizzarle.

2. Prepararsi alla negoziazione

Parte I: Come preparare l'incontro

"By failing to prepare, you are preparing to fail." Benjamin Franklin

- * Identificazione dell'obiettivo strategico della tua controparte
- * Definizione a priori dei tuoi BATNA
- * Capire qual è il punto di rottura: il contesto, il mercato di riferimento, la concorrenza, le dinamiche interne all'organizzazione di cui il tuo interlocutore fa parte.

3 . Preparare la negoziazione

Parte II: La tua valigia degli skills

"La massima efficienza della conoscenza e della strategia è rendere il conflitto non necessario" Sun

Tzu

- Conflitto e negoziazione: stili e approcci
- * I 6 errori del negoziatore inefficace
- * I 7 elementi della persuasione: come strutturare il tuo approccio per convincere la controparte
- * La tecnica del porre le domande: come usarle per portare vantaggio alla tua negoziazione

4. La Negoziazione emozionale

"Assicurati di lasciare qualcosa anche alla controparte" proverbio cinese

- * Le 4 dimensioni della negoziazione, come usarle a tuo vantaggio
 - * Le 10 regole d'oro della negoziazione: 10 cose da includere nel processo negoziale che
-

aumenteranno in maniera esponenziale le tue chance di ottenere il tuo obiettivo

* Le fasi della negoziazione: presentazione, esposizione delle strategie, trattativa, allargare la torta applicando i BATNA, focus sugli interessi e non sulle posizioni, accordo, nibbling, controllo condiviso dei risultati, mantenimento rapporti a prescindere dai risultati

* L'autoconsapevolezza emozionale

5. Real Simulation Situations con l'utilizzo dei Role Plays del PON (Program on Negotiation) di Harvard.

RELATORI

Dott. Maurizio Di Domenico - Roma - Manager specializzato nella negoziazione e nella gestione del conflitto. Senior Partner di Ambire, società di consulenza manageriale specializzata in internazionalizzazione di imprese. Opera da anni in ambito consulenziale come docente in seminari e corsi di formazione in Italia e all'estero, che vertono su negoziazione avanzata, leadership e tecniche di vendita. Il suo approccio è una formazione interattiva e pragmatica alimentata da una selezione, non consueta, delle tecniche più utili per i manager ricercate nell'ambito dell'Economia, della Psicologia e della Programmazione Neuro Linguistica.

Avv. Paola Giuliani - Foro di Pesaro - specializzata nella predisposizione della contrattualistica e nell'assistenza alla negoziazione della stessa, con consolidata esperienza nei campi dell'internazionalizzazione aziendale, del diritto societario, del diritto dell'energia. Ama contribuire al processo di trasformazione di idee di business in realtà di business e all'implementazione di realtà di business già esistenti, attraverso la creazione e lo sviluppo di sinergie professionali e societarie e la predisposizione e negoziazione di tutta la contrattualistica necessaria.

Quota di partecipazione complessiva

Prezzo unico per partecipante per due pomeriggi formativi: € 50

Per ciascuna azienda, ogni due iscrizioni, la terza è gratuita

Pagamento: rimessa diretta al momento dell'iscrizione o bonifico bancario: conto 000000392823 - intestato a Paola Giuliani - IBAN: [IT36R0301503200000000392823](#) – causale: corso tecniche di negoziazione

Iscrizione

Entro il 24 settembre p.v., inviare una mail all'indirizzo ius@avvocatopaolagiuliani, come da format allegato, indicando nell'oggetto "Tecniche di Negoziazione Pesaro", inserendo nel corpo della mail tutti i dati per la fatturazione e specificando se si intende effettuare il pagamento mediante rimessa diretta o bonifico (in questo secondo caso, dare evidenza dell'avvenuto pagamento). Per questioni di sicurezza e organizzative, potranno essere accettati all'evento al massimo 100 partecipanti.
