



## **CORSO in videoconferenza**

### **La Negoziazione Professionale.**

**Uno strumento per affrontare le nuove sfide. - 16 ore**

**17, 24, 31 maggio e 7 giugno 2022, h: 9:00-13:00**

La capacità di **negoziare professionalmente** rappresenta una prerogativa indispensabile per il professionista e il manager moderno. Il negoziato rappresenta un valido strumento per affrontare la natura dei moderni conflitti grazie alle sue principali caratteristiche della **dinamicità, flessibilità e trasversalità**. Per molti professionisti e organizzazioni la negoziazione è diventata la norma e non un'attività insolita e occasionale. Un simile contesto richiede la consapevolezza che al tavolo della trattativa non sono coinvolti esclusivamente l'intuito e l'esperienza, ma è necessario un percorso di preparazione e di studio specifico che possa aumentare le possibilità di raggiungere accordi vantaggiosi e soddisfacenti.

#### **OBIETTIVI E DESTINATARI DEL CORSO**

Il corso si rivolge a tutte le persone che per la natura del loro lavoro devono utilizzare lo strumento negoziale in numerose contesti. I manager, i professionisti, i commerciali e i consulenti gestiscono, solitamente, negoziazioni diverse perché spesso i loro obiettivi sono diversi e la struttura di interessi che si trovano ad affrontare al tavolo delle trattative è diversa. Il corso mostrerà come un **approccio professionistico**, che permette di tenere in considerazione l'evoluzione della scienza della negoziazione, e la **conoscenza di modelli comportamentali pratici e concreti** possano rendere più performanti le loro capacità negoziali.

#### **PROGRAMMA**

##### **UNIT 1 – IL NEGOZIATO: Elementi Fondamentali.**

- Che cosa è un negoziato.
- Le forme di resistenza alla negoziazione.
- Quando negoziare?
- Elementi fondamentali del processo negoziale.

##### **UNIT 2– Le Fasi del Processo Negoziale: l'importanza della fase strategica.**

- La costruzione della fase strategica;
- Elementi Tangibili e Intangibili.
- Negoziare con un partner più forte: le forme di potere nel negoziato.
- Il ruolo del Tempo nel processo negoziale.



### **UNIT 3– La DIMENSIONE PSICOLOGICA DEI PROCESSI NEGOZIALI.**

- La Negoziazione Post- Moderna.
- La motivazione.
- Il sistema d credenze.

### **UNIT 4 - LA DIMENSIONE PSICOLOGICA DEI PROCESSI NEGOZIALI.**

- Le distorsioni cognitive nelle negoziazioni.
- Il ruolo delle emozioni.

**DURATA: 16 ore**

**CALENDARIO: 17, 24, 31 maggio e 7 giugno 2022**

**Orario: 09:00-13:00**

**DOCENTE: Massimo Antonazzi**, Avvocato e Docente in Tecniche e Strategie di negoziazione, Professore a Contratto Link Campus University, Docente della Winter School "Trasforming 21st Century Conflicts", Università di Padova.

Autore del **Negoziato Psicologico**.

Coautore in C. Sarra, F. Reggio, **Diritto, Metodologia Giuridica e composizione del conflitto** (a Cura di Federico Reggio e Claudio Sarra).

Co-curatore di M. Antonazzi, P. Betti, **Negoziatori Italiani. Analisi tecnica di negoziati efficaci**, (a cura di Massimo Antonazzi e Paola Betti).

Coautore di **L'Intelligenza Artificiale per lo Sviluppo Sostenibile** (a cura di S. Ferilli, E. Girardi, C. Musto, M. Paolini, P. Poccianti, S. Pochetino, G. Semeraro).

**SEDE: in videoconferenza;**

**QUOTA INDIVIDUALE DI ISCRIZIONE:**

**€ 400+ IVA per Aziende Associate Confindustria Toscana Sud**

**€ 440+ IVA per Aziende non Associate Confindustria Toscana Sud**

**ISCRIZIONI MULTIPLE:** Per le iscrizioni di più persone da parte di una stessa azienda: sconto del 10% sulla seconda iscrizione e successive.

**PER INFORMAZIONI:** *Marinella Guerra* [m.guerra@confindustriatoscanasud.it](mailto:m.guerra@confindustriatoscanasud.it) Tel. 0575 399452