



in collaborazione con



PROGRAMMA Corso di formazione

in

NEGOZIAZIONE: tecniche e strumenti per la gestione dei conflitti

16 novembre h 9-13 e 14-18 / 17 novembre h 9-13

23 novembre h 9-13 e 14-18 / 24 novembre h 9-13

Roma, HOTEL ATLANTE STAR

Sala Conferenze

Via G. Vitelleschi, 34

PRESENTAZIONE CORSO

“Per comporre una lite non si porta un coltello che taglia, ma un ago che cuce”

(Proverbio africano dell’etnia Bahumbu della Repubblica Democratica del Congo)

La pratica della negoziazione è uno strumento utile a gestire i conflitti, risolvere i problemi e costruire relazioni più solide nel lavoro, in famiglia e in società. Si negozia sempre: per vendere, acquistare, raggiungere obiettivi più complessi; si negozia con i propri collaboratori, con i propri responsabili, colleghi e clienti, in contesti nazionali e internazionali. Pur nella loro particolarità, tutte le negoziazioni presentano elementi comuni, che ne facilitano la gestione, una volta acquisite le competenze necessarie.

La negoziazione interessa diversi ambiti: legale, economico, governativo, psicologico, educativo, sociale.

Con questo corso, organizzato in collaborazione con i docenti dell’Università John Cabot, della Luiss e con professionisti del settore, Mediatori Professionisti Roma fornirà ad imprenditori, manager, giuristi d’impresa e a chiunque sia interessato, gli strumenti utili per apprendere l’abilità della negoziazione, anche attraverso esercizi e simulazioni.

Il corso è indirizzato a tutti coloro che sono chiamati, formalmente o meno, a trovare un accordo, sia all’interno del proprio team o della stessa unità lavorativa, sia con altri team, altre unità organizzative o fornitori esterni. Rappresenta quindi un’opportunità di crescita per tutti i manager di linea e di staff, team leader, project manager, product manager e, più in generale, per tutti coloro i quali vedono nell’allineamento degli obiettivi e dei valori un’importante leva per il successo personale e dell’impresa. Le attività didattiche proposte, con un focus a livello internazionale, sono rivolte sia a studenti che a professionisti e a tutti coloro che ogni giorno, nella propria vita quotidiana (familiare e lavorativa), sono propensi a cercare soluzioni amichevoli per evitare inutili discussioni.

OBIETTIVI DEL CORSO:

1. Sviluppare al meglio le capacità di analisi e le abilità di *leadership* e *problem-solving*
2. Scoprire gli interessi palesi e latenti della controparte



in collaborazione con



3. Raggiungere il proprio obiettivo costruendo rapporti stabili
4. Analizzare i fattori psicologici che influenzano la trattativa
5. Elaborare metodi e tecniche di comportamento che migliorino l'efficacia personale e aziendale

Il corso permette di acquisire un quadro complessivo della negoziazione, utile a superare le barriere, gestire conflitti e ottenere risultati soddisfacenti sul tavolo della contrattazione. Verranno esaminati scenari di negoziazione complessi, analizzate una serie di negoziazioni competitive, con l'utilizzo di strategie cooperative. La trattazione di questi argomenti sarà proattiva a sviluppare nello studente capacità di analisi, autonomia di giudizio critico, nonché abilità di *problem-solving* e gestionale, relativamente ai fenomeni negoziali strettamente intesi, rispetto alle dinamiche inter- e intra-organizzative nelle organizzazioni complesse, e rispetto alle strategie comunicativo-relazionali che rappresentano parte integrante delle attività professionali di relazioni pubbliche. In questo programma, sviluppato in quattro giornate, confluiscono 30 anni di ricerca. Le sessioni, tenute da esperti del settore, saranno corredate di video/esercitazioni, che permetteranno di allargare la comprensione della negoziazione, con l'acquisizione di tecniche specifiche e comprovate, per fornire l'opportunità di mettere in pratica l'apprendimento.

PROGRAMMA

MODULO N. 1 – LA COMUNICAZIONE NELLA NEGOZIAZIONE

Per effettuare una costruttiva negoziazione è bene delineare la propria strategia di comunicazione, attraverso esercitazioni, discussioni, *brainstorming* e ricerca collaborativa, per effettuare mosse intelligenti e preparare il terreno per una maggiore produttività.

- Tecniche di comunicazione
- La comunicazione verbale, paraverbale e il linguaggio del corpo
- Cenni generali di PNL (Programmazione neuro linguistica)

MODULO N. 2 - FONDAMENTI DI NEGOZIAZIONE

Verranno chiariti i concetti-chiave di negoziazione dall'inizio della trattativa fino alla sua risoluzione:

- Tipologie di negoziazione e stili negoziali
- Principi di negoziazione secondo la scuola americana
- Principi, posizioni e interessi: differenze
- Le fasi della negoziazione: preparare, condurre, concludere

MODULO N. 3 – EMOZIONI E CARISMA

È importante riconoscere che le emozioni - positive e negative - sono del tutto normali nel corso di una trattativa. La predisposizione ad un stato emotivo particolare (aggressività, collera, paura, felicità) potrebbe essere non ottimale per il raggiungimento degli obiettivi. Quando le persone si fanno prendere dalle emozioni, invece di concentrarsi sugli obiettivi, sugli interessi, sui bisogni e su una comunicazione efficace, si focalizzano su punizione, vendetta e ritorsione. L'accordo fallisce, gli obiettivi non vengono raggiunti, il giudizio è offuscato, e le persone non soddisfano il loro bisogni.

- La gestione delle emozioni e l'importanza della mediazione
- Empatia vs. emozione
- I colori della leadership – Ned Herrmann e i quattro quadranti



in collaborazione con



MODULO N. 4 – ESERCITAZIONI E SIMULAZIONI

DESTINATARI

Destinatari del corso sono: manager, imprenditori, avvocati, responsabili di vendite, responsabili delle risorse umane, responsabili delle relazioni sindacali, giuristi d'impresa, consulenti d'aziende e a tutti coloro che ogni giorno, nella propria vita quotidiana (familiare e lavorativa), sono propensi a cercare soluzioni amichevoli per evitare inutili discussioni.

ATTESTATO

Al termine del corso verrà rilasciato un attestato nominativo di partecipazione.

DOVE E QUANDO?

Il corso si terrà a Roma, nella Sala Conferenze dell'Hotel Atlante Star, in Via Giovanni Vitelleschi, 34 e si svilupperà in quattro giornate, per la durata complessiva di 24 ore:

16 novembre h 9-13 e 14-18; 17 novembre h 9-13
23 novembre h 9-13 e 14-18; 24 novembre h 9-13

COSTI

Il costo del corso è di € 1.449,00, iva compresa.

Gli iscritti entro il 5 ottobre 2018 usufruiranno di un prezzo agevolato di € 1.200,00, iva compresa.

Si informano gli iscritti alla Cassa Forense e all'Albo, di età non superiore a 45 anni, che possono avvalersi, salvo esaurimento dell'importo complessivo previsto, del contributo erogato attraverso il bando n. 10/2018 (BANDO PER L'ASSEGNAZIONE DI BORSE DI STUDIO PER L'ACQUISIZIONE DI SPECIFICHE COMPETENZE PROFESSIONALI), pari al 50% della spesa documentata al netto di IVA per la frequenza di master/corso/scuola di specializzazione o perfezionamento di durata non inferiore a 20 ore, concluso nell'anno 2018. La domanda potrà essere trasmessa entro le ore 12 del 16/01/2019, tramite procedura online dal sito cassaforense.it.

INFO DOCENTI:

1. **Enrica Piermattei** (foto)

Fondatrice e Partner di Elidea Psicologi Associati (2006), Psicologa del lavoro, Personal e Executive Coach. Psicologa del Lavoro e delle Organizzazioni. Iscritta all'Ordine degli Psicologi del Lazio dal 1998 e Socia AIF (Associazione Italiana Formatori). È specializzata in formazione e sviluppo delle competenze, consulenza organizzativa, valutazione e selezione. È Personal ed Executive Coach sia individuale che di gruppo. Ha maturato oltre 20 anni di esperienza nel settore Human Resources Development per organizzazioni pubbliche e private afferenti ai settori: trasporti, PA centrale e Locale, credito, informatico, farmaceutico, servizi, telecomunicazioni, accademico-universitario, hospitality, ONG e cooperazione, industria. Docente in diversi Master universitari presso vari Atenei.. Dal 2010 collabora con John Cabot University nella organizzazione e realizzazione dei Master di Alta Formazione

- Link al sito istituzionale della John Cabot University per approfondire notizie sulla faculty nella quale è inserita:



in collaborazione con



<https://www.johncabot.edu/continuing-education/corsi-post-laurea/management-risorse-umane/nostri-docenti.aspx>

- Link Elidea per approfondire i maggiori progetti nei quali attualmente è coinvolta:

http://www.elidea.org/com/index.php/progetti_innovativi/

http://www.elidea.org/com/index.php/elidea-per-le-organizzazioni_1/

<http://www.elidea.org/com/index.php/elidea-per-le-persone/>

2. **Maria Vittoria Biseo** (foto)

Psicologa clinica, esperta di temi legati alla salute e benessere psico-fisico.

Consulente HR di Elidea Psicologi Associati dal 2013. Iscritta all'Ordine degli Psicologi del Lazio dal 2015. Formatrice sulle softskills in materia di comunicazione, relazioni interpersonali, tecniche di negoziazione e vendita, gestione e sviluppo risorse umane, orientamento professionale e tecniche di recruiting.

Si occupa inoltre del coordinamento generale di progetti di formazione, orientamento professionale, recruiting e web-recruiting. Esperta di assessment center e profiling per la selezione e la valutazione del potenziale. Docente di Master post universitari. Dal 2014 collabora con John Cabot University nella organizzazione e realizzazione dei Master di Alta Formazione.

- Link al sito istituzionale della John Cabot University per approfondire notizie sulla faculty nella quale è inserita:

<https://www.johncabot.edu/continuing-education/corsi-post-laurea/management-risorse-umane/nostri-docenti.aspx>

- Link Elidea per approfondire i maggiori progetti nei quali attualmente è coinvolta:

http://www.elidea.org/com/index.php/progetti_innovativi/

http://www.elidea.org/com/index.php/elidea-per-le-organizzazioni_1/

<http://www.elidea.org/com/index.php/elidea-per-le-persone/>

3. **Cristina Colaninno**

Laureata in Lettere moderne ha conseguito un master in Management della Pubblica Amministrazione presso l'Università degli studi di Tor Vergata. Dal 2006 si occupa di formazione in istituti, università e associazioni. È giornalista pubblicista e collabora dal 2006 con il periodico romano Abitare a Roma. Lavora con diversi enti di formazione accreditati presso la Regione Lazio ma anche con università private tra cui la Luiss Business School, per la quale tiene ogni anno i moduli ufficio stampa 2.0 e sicurezza nei grandi eventi all'interno del master in Event Management.

Avendo collaborato con l'Assessorato alle Politiche per l'Handicap della Provincia di Roma dal 2005 al 2007 per l'area comunicazione ed eventi ha avuto modo di approfondire ogni aspetto della comunicazione strategica, da quella istituzionale a quella aziendale. Ha effettuato consulenze e formazione in questo ambito per diverse realtà, tra cui la Banca d'Italia.

Negli ultimi anni le sue attività si sono spostate anche verso la comunicazione 2.0. Progetto e realizza corsi di formazione e master in social media strategy con un gruppo di professionisti del settore. Porta avanti anche le attività di consulenza aziendale nella convinzione che per insegnare sia anche necessario "fare".

4. **Francesco Di Fant**

È nato a Roma nel 1978, laureato in Scienze della Comunicazione è esperto di Comunicazione e Linguaggio del Corpo.

Consulente e formatore presso grandi aziende nazionali e internazionali pubblica articoli e libri sulla Comunicazione Non Verbale, partecipa a convegni di medicina, giurisprudenza e criminologia, insegna in master di criminologia e di cooperazione internazionale, collabora attivamente con diversi programmi televisivi e radiofonici.



in collaborazione con



5. **Andrea Pastina**

Dopo aver studiato informatica a Tor Vergata lavora come consulente per decine di aziende italiane come analista su programmazione, progettazione e sicurezza informatica. Dopo dieci anni di consulenze, si è specializzato in strategia ed è docente in comunicazione globale e sicurezza nel master in Intelligence, l'unico patrocinato dall'Onu in tutta Europa. Si occupa di sviluppare il business delle aziende. Ha all'attivo due exit societarie in ambito bancario e Retail. È formatore per vari enti accreditati presso la Regione Lazio dal 2014. È advisor in strategia per due fondi di investimento, LVenture Group (italiano) e Startup Bootcamp (internazionale). È Alumno attivo di Innovactionlab, il più importante percorso di innovazione in Italia, tra i primi dieci in Europa.

Attualmente ha varie attività imprenditoriali sia in ambito servizi, sia produttivi.

CONTATTI:

Mediatori Professionisti Roma S.r.l.

Via Pompeo Neri, 10 – 00191 Roma

 0662280464 - 0645653549

 eventi@mproma.com

 mproma.com