

business international
The Executive Network

THE ART OF **NEGOTIATION**

**EXECUTIVE TRAINING PROGRAM ON NEGOTIATION
WITH Arik Strulovitz**

MILANO

20-21 novembre 2018
29 novembre 2018

www.businessinternational.it

Segui Business International su



L'Executive Training Programme sulla Negoziazione con Arik Strulovitz è un percorso di formazione avanzata promosso da Business International per rispondere alle esigenze di Top & Executive Manager, perché ogni Manager di successo è un Manager della Negoziazione.

L'arte del negoziare non è un'attitudine né il frutto dell'esperienza, ma un metodo efficace e pratico per la gestione sistematica dei conflitti che può essere appreso e sperimentato in base ad un approccio scientifico. L'acquisizione di questa metodologia, che è il risultato degli studi sulla negoziazione dell'Università di Harvard, consente di prevenire e gestire i conflitti e di giungere ad accordi soddisfacenti a lungo termine, in contesti aziendali e commerciali, in ambito nazionale e internazionale.

Metodologia Didattica e Struttura

Il percorso è appositamente studiato per offrire al manager metodologie semplici ed efficaci per condurre il processo di negoziazione, guidandolo ad assumere decisioni anche in contesti complessi ed ad alto stress.

Si basa su un approccio fortemente interattivo che combina teoria e tecniche di partecipazione attiva con il ricorso a simulazioni, role-playing e sessioni di valutazione.

Si struttura in una prima sessione intensiva di due giornate ed una conclusiva di una giornata che, a dieci giorni di distanza, permette al partecipante di condividere con il docente le conoscenze acquisite e sperimentate direttamente nella propria vita professionale e personale.

Destinatari

Amministratori Delegati, Direttori Generali, Direttore e Responsabili di Funzione, Titolari d'impresa, Professionisti.

ARIK STRULOVITZ



Arik Strulovitz

Negoziatore Internazionale e Responsabile Scientifico - International School of Negotiation

Cittadino israeliano e italiano, laureato in Medicina e Chirurgia presso l'Università degli Studi di Milano, con specializzazione in psicoterapia degli individui affetti da dipendenza da assunzioni di sostanze stupefacenti. Ha conseguito il Master in Negoziazione Internazionale presso la Columbia University di New York. Qualificato come negoziatore e mediatore internazionale dal Prof. Avv. Michael Tsur presso l'Istituto Internazionale di Gestione e Risoluzione dei Conflitti di Gerusalemme. Nato in Israele, oggi vive a Milano, collabora con diverse Università sui temi della gestione e la risoluzione dei conflitti, tecniche e metodologie di negoziazione nei procedimenti di mediazione: Corso di Laurea, Facoltà di Giurisprudenza - "Concetti & Metodologie di Negoziazione" presso l'Università degli Studi di Bergamo; Scuola di Alta Formazione al Management (SAFM- Torino), Programma MBA Collège des Ingénieurs - Master in Management & Business Administration; Master di II livello in: "Tecniche & Strumenti di Negoziazione" presso l'Università Cattolica Sacro Cuore di Milano. E' altresì docente e direttore scientifico della International School of Negotiation di Milano e si occupa della formazione di manager di società multinazionali in diversi settori, collaborando anche le principali associazioni di categoria nell'ambito industria, artigianato e commercio. Sta dedicando particolare attenzione al tema della internazionalizzazione e della gestione delle relazioni interculturali nell'ambito dell'interscambio economico. Collabora con Uffici Legali, Board of Directors e HR manager quale consulente di direzione e di organizzazioni in delicate fasi negoziali aziendali, in ambito interno ed esterno (fusioni, acquisizioni, passaggi generazionali, negoziazioni con istituti di credito e compagnie di assicurazione, trattative sindacali e riorganizzazioni).

“

*Nella vita non
otteniamo ciò che
meritiamo, ma ciò
che negoziamo*

”

PROGRAMMA

Negotiation & Conflict Management

Milano, 20 novembre 2018

Negotiation in Practice

Milano, 21 novembre 2018

Leading Negotiation

Milano, 29 novembre 2018

Prima Giornata - h 9.00 – 17.00 - Pausa Pranzo h.13.00 – 14.00

La Negoziazione: modelli e metodi per la gestione sistematica dei conflitti

Definizione di conflitto (come si genera e degenera)

Divario delle forze tra le parti nella negoziazione e nella conduzione di trattative

Consapevolezza e valutazione dei punti di forza propri e della controparte

Conflict Management: gamma degli strumenti pratici per la gestione dei conflitti

Distinguere tra il valore economico e le reali esigenze

Rules of engagement

Il dirigente negoziatore

Il concetto di Collaborative Interest based Negotiation

La negoziazione basata sugli interessi reciproci

Simulazione

Seconda Giornata - h 9.00 – 17.00 - Pausa Pranzo h.13.00 – 14.00

La negoziazione di Manager e Leader

Perché utilizzare la negoziazione in contesti aziendali: vantaggi e limiti

Posizionamento e relazioni di potere tra il negoziatore e il contesto organizzativo

Leadership e competenze negoziali con se stessi, il proprio team, i clienti e i fornitori

Influenza e potere

Tecniche per analizzare, esercitare e gestire la propria base di influenza

Gestione del negoziato: come favorire la motivazione

Il significato dell'ascolto come strumento di gestione della negoziazione

Fattori che portano ai fallimenti nelle negoziazioni: identificazione e analisi

Quando e come negoziare: capacità e tecniche del negoziatore efficace

Gli errori decisionali tipici del negoziatore e raccomandazioni per evitarli

Simulazione e role-playing per prepararsi e per condurre efficacemente le prossime negoziazioni

Terza Giornata - h 9.00 – 17.00 - Pausa Pranzo h.13.00 – 14.00

La negoziazione avanzata: come affrontare le obiezioni

Tattiche in negoziazione – come riconoscerle e neutralizzarle

Manipolazioni nel procedimento negoziale - come riconoscerle e neutralizzarle

La negoziazione in crisi: la gestione del negoziato in una realtà complessa/caotica

Simulazioni

Simulazioni e role-playing per prepararsi e per condurre efficacemente le prossime negoziazioni

Simulazione di una negoziazione in situazione di stress

Valutazione dell'apprendimento

~~QUOTA STANDARD € 2400,00 + IVA 22%~~

Per scontistiche e iscrizioni multiple:
u.pellegrino@businessinternational.it

DATI DEL PARTECIPANTE

Nome _____
Cognome _____
Qualifica _____
E-mail _____
Tel. _____ Fax _____

DATI PER LA FATTURAZIONE

Ragione Sociale _____
Indirizzo Sede Legale _____
Indirizzo di Fatturazione _____
P.IVA _____
Città _____ PR _____ CAP _____

MODALITÀ DI PAGAMENTO

Il pagamento dovrà essere effettuato anticipatamente e intestato a Fiera Milano Media SpA - Divisione Business International utilizzando:

- o Bonifico Bancario - Banca Popolare di Milano - IBAN: IT74 J 05584 20500000000070014
- o Carta di Credito: o Visa o Mastercard

Carta numero _____

Valevole fino al:/...../.....

FORMAZIONE FINANZIATA PER LE AZIENDE

Il corso è finanziabile tramite voucher, oppure può essere progettato ad hoc come piano formativo aziendale.

Diritto di recesso e iscrizione sostituito

Salvo quanto stabilito dall'articolo 65, commi 3, 4 e 5 del D. Lgs. del 6 settembre 2005 n. 206, il partecipante ha il diritto di recedere entro e non oltre 10 giorni lavorativi precedenti la data dell'iniziativa, senza alcuna penalità e senza specificarne il motivo mediante l'invio di una comunicazione scritta indirizzata a Business International - Fiera Milano Media SpA, Piazza della Repubblica 59 - 00185 Roma, Italia mediante raccomandata a/r. La comunicazione può essere inviata, entro lo stesso termine, anche mediante telegramma, telex, posta elettronica e fax, a condizione che sia confermata mediante raccomandata a/r entro le quarantotto ore successive. Decorso tale scadenza, non sarà più possibile esercitare il diritto di recesso pertanto, anche in mancanza di partecipazione, verrà addebitata al partecipante l'intera quota di iscrizione. Il partecipante potrà comunque iscriversi un sostituto purché il nominativo del medesimo venga trasmesso mediante comunicazione scritta almeno 1 giorno prima della data dell'iniziativa. Fiera Milano Media SpA - Divisione Business International si riserva il diritto di modificare il programma ed i relatori/docenti dell'iniziativa senza alcun preavviso. Il programma aggiornato dell'iniziativa è sempre consultabile sul sito <http://www.businessinternational.it>.

Privacy. Fiera Milano Media SpA intende fornire, ai sensi e per gli effetti dell'art. 13 del Regolamento (UE) 2016/679 - Regolamento Generale Protezione Dati (di seguito RGPD), alcune informazioni sul trattamento dei dati personali relativi all'utente (interessato) acquisiti o comunicati durante la navigazione nel presente sito web www.businessinternational.it. Il sito della società Fiera Milano Media SpA si precisa che la presente informativa è resa solo per il Sito e non anche per altri siti web eventualmente consultati dall'utente tramite link (per i quali si rinvia alle rispettive informative/policies in tema privacy). <https://www.businessinternational.it/Page/Privacy/Informativa-Privacy>

Consenso dell'utente al trattamento dei suoi dati personali

In relazione all'informativa privacy per la registrazione ai servizi del sito www.businessinternational.it, dichiaro di acconsentire al trattamento dei miei dati personali da parte di Fiera Milano Media S.p.A. per finalità di:

A) Invio di comunicazioni commerciali per posta, telefono, fax e e-mail, sms e mms riguardanti servizi e prodotti di Fiera Milano Media e delle società del Gruppo Fiera Milano, nonché di altre società interessate a proporre, sempre tramite Fiera Milano Media, vantaggiose offerte commerciali agli utenti registrati ai servizi del sito www.businessinternational.it: SI NO

B) Rilevazione della qualità dei servizi, ricerche di mercato ed analisi od estrazioni di tipo statistico: SI NO

TIMBRO E FIRMA

PER INFORMAZIONI:

Umberto Pellegrino
u.pellegrino@businessinternational.it
+39 06845411