

The Negotiation Forum

Martedì 10 Dicembre 2019

09:00 Registrazione dei partecipanti e welcome coffee

09:30 Come costruire un accordo basato su Interessi Reciproci- Utilizzare le tecniche dei migliori negoziatori in ufficio e nella vita di tutti i giorni

Costruire una strategia delle relazioni

Empatia, negoziazione ed assertività

Sviluppare una Solution strategy

Il fattore psicologico: come imparare a valutare i propri punti di forza e soprattutto quelli della controparte?

N.B. Intervento in lingua inglese (non è prevista la traduzione simultanea)

Alexis Kyprianou, Negotiation Practitioner and Board Director -

11:00 Coffee Break

11:30 Negoziazione e comunicazione persuasiva in contesti complessi

Negoziazione ostaggi: dalla negoziazione alla liberazione

Uso strategico della comunicazione quando non può esserci margine di errore

Tecniche di comunicazione persuasoria, dal salvare una vita a chiudere un accordo

Sabrina Magris, Presidente di École Universitaire Internationale -

13:30 Lunch

14:30 Dalla negoziazione in crisi alla negoziazione collaborativa: come e perché funzionano le strategie negoziali. – Sessione in collaborazione con ISN- International School of Negotiation

Quali sono i meccanismi delle diverse tattiche negoziali e come agiscono? Meccanismi nascosti e bias dei processi negoziali e decisionali

Come smontare un processo decisionale per imparare a controllare e gestire il modo di pensare?

Attivazioni in tema di negoziazione



Arik Strulovitz, Negoziatore Internazionale e Direttore Scientifico - International School of Negotiation -

16:30 Question And Answer

17:30 Chiusura dei lavori