

AICE – ISN NEGOTIATION BUSINESS ACADEMY

La gestione e la conduzione del negoziato: lo sviluppo delle Human and Life Ability

www.internationalschoolofnegotiation.it/aice-isn-negotiation-business-academy

Venerdì 8 Maggio 2020

Venerdì 15 Maggio 2020

Venerdì 22 Maggio 2020

Venerdì 29 Maggio 2020

4 giornate – dalle 09.00 alle 17.00 – tot. 28 ore

Premessa

La necessità per le persone di migliorare le proprie capacità negoziali ha portato allo sviluppo di chiare metodologie per la gestione pratica della negoziazione, il controllo delle proprie emozioni e dello stress, in situazioni critiche e conflittuali. Non solo negoziazione, ma anche **competenze e abilità umane**, per la **consapevolezza**, il **BENessere** e la **crescita personale e professionale**. La negoziazione è strumento di dialogo e di cambiamento nell'evoluzione personale e dell'azienda, che risponde agli attuali bisogni sociali-economici-ambientali, alla globalizzazione, alla **interdisciplinarietà** e **interculturalità** dei contesti professionali.

Obiettivi

L'obiettivo del percorso è quello di fornire gli strumenti per dialogare in modo cooperativo e costruttivo con ogni partner nel procedimento di negoziazione e definire accordi soddisfacenti e di lungo termine, attraverso:

- il superamento delle barriere rappresentate dalle differenze di genere, origine, cultura, religione ed altri stereotipi sociali;
- la comprensione che il proprio corpo comunica e, al tempo stesso, di cosa sta comunicando, dal punto di vista emozionale, il corpo del proprio interlocutore, prima ancora che questi parli;
- la decodifica dei diversi segnali che non possono essere nascosti;
- il raggiungimento di soluzioni soddisfacenti per tutte le parti nel procedimento di negoziazione attraverso l'utilizzo di raffinati strumenti di persuasione.

Per maggiori informazioni



D.ssa Raffaella Perino

Tel. 027750320

aice@unione.milano.it

AICE – ISN NEGOTIATION BUSINESS ACADEMY

La gestione e la conduzione del negoziato: lo sviluppo delle Human and Life Ability

Percorso Academy

MODULO 1 – 2

Venerdì 8 e 15 Maggio 2020 - dalle 09.00 alle 17.00

Superare le barriere alla negoziazione legate agli stereotipi (genere, origini, cultura, lingua, religione ed altri) sviluppando le proprie Human and Life Ability

Vittoria Poli - Arik Strulovitz

MODULO 3

Venerdì 22 Maggio 2020 - dalle 09.00 alle 17.00

Le microespressioni facciali

Simona Gandini

MODULO 4

Venerdì 29 Maggio 2020 - dalle 09.00 alle 17.00

Persuasion Tactics and Negotiation Tool to Get People to Say "Yes"

Jack Cambria

Quote d'iscrizione

- PERCORSO COMPLETO ACADEMY: 2.400 EURO + IVA
(1.900 EURO + IVA PER SOCI AICE E CLIENTI ISN)
- MODULO 1-2: EURO 950 + IVA (SCONTO 10% PER SOCI AICE E CLIENTI ISN)
- MODULO 3: EURO 450 + IVA (SCONTO 10% PER SOCI AICE E CLIENTI ISN)
- MODULO 4: EURO 1.000 + IVA (SCONTO 10% PER SOCI AICE E CLIENTI ISN)

I partecipanti al percorso completo riceveranno una copia gratuita e autografata del libro di Jack Cambria "Parliamone".



Sede del corso
Sala Sommaruga
Unione Confcommercio Aice
Corso Venezia, 47
Milano

MODULO 1-2

Superare le barriere al negoziato legate agli stereotipi (genere, origini, cultura, lingua, religione ed altri) sviluppando le proprie Human and Life Ability

Vittoria Poli - Founder ISN

Arik Strulovitz – International Negotiator – Sector Specific Specialist ISN NEGOTIATION

PARTE I

Venerdì 8 Maggio 2020 - dalle 09.00 alle 17.00

- Acquisire la consapevolezza sul tema della differenza di genere e di come possa variare rispetto ai diversi contesti culturali, religiosi e geografici
- Individuare le diverse modalità del ruolo che donne e uomini svolgono nella negoziazione
- Comprendere il differente stile e gestione della negoziazione secondo le caratteristiche femminili e maschili
- Valutare l'influenza del genere del negoziatore sulle modalità di negoziare

PARTE II

Venerdì 15 Maggio 2020 - dalle 09.00 alle 17.00

- Identificare fattori individuali e organizzativi che nell'ambito della negoziazione rappresentano ostacoli legati agli stereotipi di ogni tipo
- Descrivere quelli che ne sono gli effetti sulla percezione stessa del negoziato, sul suo svolgimento e il suo buon esito dello stesso
- Ottenere gli strumenti per superare le barriere al negoziato attraverso un modello pratico e strutturato per le fasi: preparazione, svolgimento, applicazione di tecniche di sostegno e relazione
- Applicare e utilizzare le tecniche apprese con sicurezza, facendo in modo che gli obiettivi di business vengano perseguiti efficacemente ottimizzando/risparmiando le risorse disponibili

ATTIVAZIONI: Role play - Test orientativi - Simulazioni

MODULO 3

Le microespressioni facciali

Simona Gandini – Coach - Sector Specific Specialist ISN EMPOWERMENT

Venerdì 22 Maggio 2020 - dalle 09.00 alle 17.00

- Riconoscere e leggere le **26 varianti** delle microespressioni facciali per ***Paura – Rabbia – Sorpresa – Felicità – Tristezza – Disgusto – Disprezzo***
- Misurare le tue capacità di riconoscimento delle emozioni e migliorarle (almeno di un fattore 2x) già dal primo giorno.
- Partire (sulla base di statistiche mondiali) dal 25%/30% per arrivare fino al 75% ed oltre in alcuni casi, di riconoscimento.
- Apprendere semplici strategie per affinare le tue doti comunicative.
- Comprendere più facilmente i **bisogni degli altri intorno a te** perché capirai cosa stanno provando.
- Scoprire cosa porta le persone a mentire e come riconoscere la congruenza e incongruenza nel comunicare.
- Comprendere le basi della **Tecnica Blink e Q4**
- Esercitarsi attraverso una **piattaforma** con circa **400** video a disposizione in circa 15 Lingue diverse per migliorare la tua capacità di “leggere” il Linguaggio del corpo.

ATTIVAZIONI: Role play - Test orientativi - Simulazioni

MODULO 4

Persuasion Tactics and Negotiation Tool to Get People to Say "Yes"

Jack Cambria

Lieutenant – Former Commander Detective Squad, Commanding Officer Hostage Negotiation Team

Venerdì 29 Maggio 2020 - dalle 09.00 alle 17.00

- Come preparare e condurre una negoziazione
- Stili e tattiche da utilizzare ed errori da evitare durante una negoziazione
- Come generare opzioni ed essere creativi in negoziazione
- I sei principi della persuasione di Robert Cialdini
- L’etica della persuasione
- Decision-making: come le persone prendono le decisioni

ATTIVAZIONI: Role play - Test orientativi – Simulazioni

SCHEDA DI ISCRIZIONE

AICE – ISN NEGOTIATION BUSINESS ACADEMY

La gestione e la conduzione del negoziato: lo sviluppo delle Human and Life Ability

8-15-22-29 Maggio 2020 (4 giornate – 28 ore)

Sala Sommaruga - Unione Confcommercio Aice - Corso Venezia, 47 – Milano

(da rispedire compilata via mail: aice@unione.milano.it o via fax al numero 027750329 entro il 4/5/2020)

PARTECIPANTE

Nome _____ Cognome _____
Codice Fiscale _____ P. IVA _____
Via _____ C.A.P. _____ Città _____ Prov. _____
E-mail _____ Tel. _____
Azienda/Studio Professionale _____ Professione/Qualifica (Specificare) _____
Codice identificativo per fatturazione elettronica (compilare dati se diversi da quelli di iscrizione)
Ragione sociale _____
Indirizzo
Via _____ C.A.P. _____ Città _____ Prov. _____
E-mail _____ Tel. _____ P.IVA/CF _____

QUOTE DI ISCRIZIONE

- PERCORSO COMPLETO ACADEMY: 2.400 EURO + IVA
(1.900 EURO + IVA PER SOCI AICE E CLIENTI ISN)
- MODULO 1-2: EURO 950 + IVA **(SCONTO 10% PER SOCI AICE E CLIENTI ISN)**
- MODULO 3: EURO 450 + IVA **(SCONTO 10% PER SOCI AICE E CLIENTI ISN)**
- MODULO 4: EURO 1.000 + IVA **(SCONTO 10% PER SOCI AICE E CLIENTI ISN)**

MODALITÀ DI PAGAMENTO

Il pagamento deve essere effettuato all'atto dell'iscrizione CON BONIFICO BANCARIO intestato a:
ISN S.r.l. BANCA POPOLARE DI SONDRIO AG. FILIALE DI COMO
C/C intestato a: International School of Negotiation S.r.l IBAN: IT48Y0569610901000021289X20
Causale: nome/cognome iscritto, moduli e data.

(^) **Informativa.** Ai sensi dell'Art. 13 del Regolamento (UE) 2016/679 recante disposizioni a tutela delle persone e di altri soggetti rispetto al trattamento di dati personali si informa che i dati che verranno forniti all'Aice - Associazione Italiana Commercio Estero - (di seguito "Aice"), nell'ambito di questa iniziativa, saranno oggetto di trattamento svolto con o senza l'ausilio di sistemi informatici, nel pieno rispetto delle norme del Regolamento (UE) 2016/679. Lo scopo della raccolta è finalizzato allo sviluppo dell'iniziativa sopra descritta e alla successiva elaborazione di statistiche per l'invio di informazioni relative ai progetti Aice. Il conferimento dei dati non è obbligatorio, tuttavia, in assenza dello stesso, non potranno essere effettuate le prestazioni di cui sopra.

Titolare del trattamento è Aice. I dati forniti sono a Sua disposizione per l'eventuale cancellazione nonché qualsiasi correzione o modifica relativa al loro utilizzo inviando una mail a aice@unione.milano.it

Per maggiori informazioni sull'Informativa Privacy Aice: www.aicebiz.com/it/associazioni/categoria/aice/it/policy/privacy_ns

Con riferimento alla comunicazione fornitami, dichiaro di aver letto l'Informativa e acconsento al trattamento dei miei dati personali.

DATA

FIRMA

Autorizzo la International School of Negotiation S.r.l. ad effettuare e utilizzare riprese fotografiche, televisive e/o registrazioni audio su qualsiasi supporto e a pubblicare su web le stesse, sia nella sua integrità, sia in modo parziale, che verranno effettuate durante il suddetto evento. Dichiaro di non aver nulla da pretendere dalla International School of Negotiation S.r.l. in merito all'utilizzazione dei filmati e/o del materiale audio e video - così come sopra indicato.

DATA

FIRMA
