

## AICE – ISN NEGOTIATION BUSINESS ACADEMY 2021

### Le contrattazioni d'affari: l'arte di condurre una trattativa e definire i termini dell'accordo commerciale

**venerdì 8 - 15 - 22 - 29 ottobre 2021 (4 giornate - 16 ore) dalle 9.00 alle 13.00**

*La Negotiation Business Academy sarà erogata in modalità FAD (formazione a distanza) in aula virtuale*

#### Premessa

##### *Innovation in Training and in "Human & Life Abilities"*

"Empowering People" è lo scopo di tutte le attività di ISN, poiché consente di creare un circolo virtuoso in cui le persone trasferiscono ad altre persone concetti, modalità operative e soluzioni apprese. Ognuno diventa agente di cambiamento e di miglioramento, ciascuno aggiungendo il proprio contributo di intelletto e creatività al sapere acquisito.

ISN per raggiungere tale scopo ha:

- costruito un **nuovo processo di apprendimento** basato su: **consapevolezza – conoscenza – azione**
- sviluppato un **modello** e una **metodologia sull'Arte della Relazione e della Negoziazione Professionale, per valorizzare le persone e le loro specifiche competenze**, secondo il "linguaggio" delle conoscenze e competenze acquisite
- messo in atto un modello di **training integrato (co-presenza di due trainer durante tutto il percorso)**
- **migliorato la qualità dei processi e dei piani formativi** attraverso l'utilizzo di **feedback costruttivi automatizzati**

#### Obiettivo

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.



#### Per maggiori informazioni

D.ssa Raffaella Perino

Tel. 027750320

[aice@unione.milano.it](mailto:aice@unione.milano.it)

## AICE – ISN NEGOTIATION BUSINESS ACADEMY 2021

### Le contrattazioni d'affari: l'arte di condurre una trattativa e definire i termini dell'accordo commerciale

## Percorso Academy

### MODULO 1

---

**venerdì 8 ottobre 2021 dalle ore 9.00 alle ore 13.00**

- Negoziazione: definizione, benefici e competenze.
- **Le 7 competenze di base.**
- Come utilizzarle per **gestire le relazioni commerciali in termini negoziali**: dal primo contatto telefonico, alle comunicazioni via e-mail e call conference, all'incontro al tavolo negoziale.

### MODULO 2

---

**venerdì 15 ottobre 2021 dalle ore 9.00 alle ore 13.00**

- Il conflitto: l'anello di congiunzione con l'altro.
- **Passare dal conflitto alla cooperazione.**
- Le principali cause che determinano il conflitto nei contesti professionali.
- **Come si affronta, gestisce e trasforma il conflitto in una relazione d'affari consapevole e duratura.**

### MODULO 3

---

**venerdì 22 ottobre 2021 dalle ore 9.00 alle ore 13.00**

- Come incidono le **dinamiche di potere** (ruolo, competenze, istruzione, status, genere, età, ...) sul negoziato.
- Definizione e significato delle nuove forme di **leadership**.
- Come è cambiata la leadership nel mondo delle professioni e degli affari negli ultimi 20 anni.

### MODULO 4

---

**venerdì 29 Ottobre 2021 dalle ore 9.00 alle ore 13.00**

- **Come condurre una trattativa e definire un accordo** con il supporto di un Legal Negotiator Advisor.

#### TEAM ISN:

Vittoria Poli (*avvocato - Founder ISN e Interdisciplinary Team Leader - trainer*)

Giovanna Laforgia (*avvocato - Legal Negotiator ISN - trainer*)

Alessandra Callegari (*counselor e trainer - Partner ISN*)

Cristiano Ghibauda (*executive coach ICF e trainer - Partner ISN*)