



**NEGOTIATION TRAIN BUILDING©:
COME PREPARASI A UNA NEGOZIAZIONE INTERCULTURALE
- 14 ORE
martedì 10-17 Giugno 2025 dalle 9.30 alle 17.30**

DOCENTE

Vittoria Poli

DESCRIZIONE

Ognuno di noi negozia quotidianamente, spesso basandosi su intuizioni personali o esperienze passate, senza considerare che la negoziazione oltre che un'Arte è anche una Scienza che richiede competenze specifiche, preparazione metodica e professionalità.

La complessità si amplifica nei contesti di business internazionali, dove diversi sistemi di credenze, cluster culturali e stili comunicativi-relazionali entrano in gioco. Comprendere e gestire queste differenze è essenziale per raggiungere risultati sostenibili e costruire relazioni durature.

Questo corso laboratoriale vi guiderà nella costruzione di un personale metodo negoziale attraverso un percorso strutturato che combina consapevolezza, azione e condivisione. Grazie all'approccio innovativo del **ISN Model© (Arte della Relazione cooperativa e della Negoziazione professionale)**, potrete acquisire competenze pratiche immediatamente applicabili.

Vi metterete immediatamente alla prova attraverso esercitazioni pratiche (simulazioni di case study internazionali) e confronto con i colleghi, tutto sotto la supervisione di formatori esperti. Questo approccio vi consentirà di sperimentare tecniche e tattiche, imparando ad autovalutarvi per un miglioramento continuo.

Il clima di lavoro dipende in modo fondamentale dalle capacità di leadership che si basano sia sulle doti personali che su principi e regole di carattere organizzativo.

Il corso presenterà i principali strumenti e metodi per sviluppare entrambi gli aspetti.

PROGRAMMA

- **Introduzione al ISN Model©**
Scoprire un metodo negoziale efficace e di immediato utilizzo, approfondendo i principi dell'Arte della Relazione cooperativa e della Negoziazione professionale
- **Terminologia e Fondamenti della Negoziazione**
Confronto e costruzione di una terminologia condivisa sulla negoziazione
- **Le fasi del procedimento negoziale**
Migliorare la propria sicurezza e fiducia attraverso la comprensione delle fasi del procedimento negoziale
- **Analisi di casi per preparare i negoziati**
Utilizzare strumenti tecnici (come il foglio di lavoro e la tecnica delle domande) per pianificare e gestire le trattative in modo efficace
- **Costruire la propria strategia con tecniche e tattiche adeguate**
Prevenire, gestire e trasformare i conflitti per concludere accordi vantaggiosi, creando relazioni positive e durature
- **Il procedimento negoziale in 4 fasi**
Gestire in modo efficace ed efficiente i processi negoziali a tutti i livelli di complessità e interculturalità
- **Esercitazioni individuali e di gruppo**
Consolidare le competenze attraverso attività pratiche mirate e simulate
- **Simulazione finale e Debriefing**
Svolgere una simulazione su un caso internazionale con l'analisi dei risultati attraverso il debriefing di ogni simulazione

SEDE DEL CORSO

Formaterziario
Viale Murillo 17
20149 Milano

PER ULTERIORI INFORMAZIONI

Dr.ssa Raffaella Perino - Tel.027750320