



CORSO DI FORMAZIONE AVANZATO

TECNICHE DI NEGOZIAZIONE (2)

“In life, as in business, you don't get what you deserve but what you negotiate”

-Chester L.Karrass-

PROGRAMMA

ore 14-15

- *Sintesi dei temi affrontati durante il primo pomeriggio formativo
- *Suddivisione in sei gruppi, a ciascuno dei quali verrà consegnata una diversa traccia
- *Studio della traccia all'interno di ciascun gruppo
- *Preparazione alla e della negoziazione
- *Individuazione, all'interno di ciascun gruppo, di un negoziatore

ore 15-16

- *Negoziazione del primo gruppo.
- *Il negoziatore della squadra A1 negozierà con il negoziatore della squadra B1
- *I partecipanti di ciascuna squadra potranno fare da suggeritori
- *I relatori faranno da arbitri, indicando punti di forza e di debolezza

ore 16-17

- *Negoziazione del secondo gruppo.
- *Il negoziatore della squadra A2 negozierà con il negoziatore della squadra B2
- *I partecipanti di ciascuna squadra potranno fare da suggeritori
- *I relatori faranno da arbitri, indicando punti di forza e di debolezza

ore 17-18

- *Negoziazione del terzo gruppo.
- *Il negoziatore della squadra A3 negozierà con il negoziatore della squadra B3
- *I partecipanti di ciascuna squadra potranno fare da suggeritori
- *I relatori faranno da arbitri, indicando punti di forza e di debolezza



Dott. Maurizio Di Domenico

Roma - Manager specializzato nella negoziazione e nella gestione del conflitto. Senior Partner di Ambire, società di consulenza manageriale specializzata in internazionalizzazione di imprese. Opera da anni in ambito consulenziale come docente in seminari e corsi di formazione in Italia e all'estero, che vertono su negoziazione avanzata, leadership e tecniche di vendita. Il suo approccio è una formazione interattiva e pragmatica alimentata da una selezione, non consueta, delle tecniche più utili per i manager ricercate nell'ambito dell'Economia, della Psicologia e della Programmazione Neuro Linguistica.

Avv. Paola Giuliani

Foro di Pesaro - specializzata nella predisposizione della contrattualistica e nell'assistenza alla negoziazione della stessa, con consolidata esperienza nei campi dell'internazionalizzazione aziendale, del Real estate, del diritto societario, del diritto dell'energia. Ama contribuire al processo di trasformazione di idee di business in realtà di business e all'implementazione di realtà di business già esistenti, attraverso la creazione e lo sviluppo di sinergie professionali e societarie e la predisposizione e negoziazione di tutta la contrattualistica necessaria.

