

# CORSO IN MATERIA DI TECNICHE DI NEGOZIAZIONE DINAMICA

## IL PROGRAMMA

Il metodo del Progetto di Negoziazione della facoltà di Giurisprudenza dell'Università di Harvard:

1. Separare le Persone dal Problema.
2. Focalizzarsi sugli Interessi in gioco, non sulle Posizioni.
3. Creare Opzioni a vantaggio di tutte le parti coinvolte nella negoziazione.
4. Insistere sull'utilizzo di Criteri Oggettivi di riferimento e valutazione dei beni e servizi oggetto della negoziazione.

Negoziazione Integrativa e Negoziazione Distributiva

Negoziazione Dinamica Investigativa

Analisi della Zona di Accordo Possibile

Analisi della Miglior Alternativa all'Accordo delle parti coinvolte nella negoziazione

Analisi del Valore di Riserva

Strategia delle Reciproche Concessioni

Negoziare la Relazione

Creare e ripartire valore

Anticipare le questioni relative al potere decisionale

Strategia e Tattica

L'arte di creare Empatia (Rapport)

Ascolto Attivo e Acuità Sensoriale

Uso delle domande per raccogliere informazioni e guidare l'interlocutore

Comprendere la comunicazione non-verbale

Gestione delle emozioni nella negoziazione

Errori comuni psicologici e tecnici nella negoziazione

Uso dell'ancoraggio e della ristrutturazione nella presentazione e gestione delle offerte negoziali

## I RELATORI

Avv. Nicola Riva

## DATE E ORARI

2 e 9 luglio 2010 dalle ore 14.00 alle ore 19.00

## QUOTA DI ISCRIZIONE

€ 390,00 + IVA

Il corso è stato accreditato dal Consiglio dell'Ordine degli Avvocati di Milano con l'attribuzione di 5 crediti formativi



Milano



Min. 20  
Max 60



5 ore a  
settimana



3 settimane