

## AICE – ISN NEGOTIATION BUSINESS ACADEMY FAD 2020

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

[www.internationalschoolofnegotiation.it/aice-isn-negotiation-business-academy](http://www.internationalschoolofnegotiation.it/aice-isn-negotiation-business-academy)

**Venerdì 23 ottobre 2020** dalle 10.00 alle 13.00

**Venerdì 30 ottobre 2020** dalle 10.00 alle 13.00

**Venerdì 6 novembre 2020** dalle 10 alle 13.00

**Venerdì 27 novembre 2020** dalle 14.00 alle 17.00

**4 giornate tot. 12 ore**

### Premessa

La necessità per le persone di **migliorare le proprie capacità negoziali** ha portato allo sviluppo di chiare *metodologie per la gestione pratica del negoziato, per il controllo delle proprie emozioni e dello stress, non solo in situazioni critiche e conflittuali*. E' fondamentale prevenire situazioni di questo genere, sia all'interno, che all'esterno delle proprie organizzazioni, costruendo *relazioni interpersonali* basate sulla *soddisfazione e sulla fiducia reciproca*, che portino alla *crescita e allo sviluppo duraturo del business*.

Quindi, non solo negoziazione, ma anche **competenze e abilità umane**, per la **consapevolezza**, il **BENessere** e la **crescita personale e professionale**. La negoziazione, quale strumento di dialogo e di cambiamento nell'evoluzione personale e dell'azienda, risponde agli attuali bisogni sociali-economici-ambientali, alla globalizzazione, alla **interdisciplinarietà e interculturalità** dei contesti professionali.

### Obiettivi

L'obiettivo del percorso è quello di dare **consapevolezza** che questi strumenti di dialogo, cooperativo e costruttivo (il **COSA**), portano alla definizione di accordi soddisfacenti e di lungo termine, attraverso:

- il superamento delle barriere dovute alle DIVERSITA': genere, origine, cultura, religione ed altri stereotipi sociali;
- Il miglioramento della comunicazione: transazione tra il contenuto del messaggio e la costruzione della relazione;
- la comprensione delle personalità e delle differenti formae mentis, nostre e dei nostri interlocutori;
- 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](mailto:aice@unione.milano.it)

## AICE – ISN NEGOTIATION BUSINESS ACADEMY

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

### Percorso Academy

#### MODULO 1 – 2

Venerdì 23 e 30 ottobre 2020 - dalle 10.00 alle 13.00

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

Vittoria Poli (co-founder e Interdisciplinary Team and Project Leader ISN)

#### MODULO 3

Venerdì 6 novembre 2020 - dalle 10.00 alle 13.00

La giusta distanza nella comunicazione: come costruire relazioni d'affari durature.

Capire se stessi e gli altri (lo strumento dell'enneagramma): personalità e formae mentis, conoscerle per migliorare le proprie competenze negoziali

Tiziana Brignoli (Health Coach and Coordinator Project Human and Life Abilities)

#### MODULO 4

Venerdì 27 novembre 2020 dalle 14.00 alle 17.00

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

Jack Cambria (Lieutenant – Former Commander Detective Squad, Commanding Officer Hostage Negotiation Team (U.S.A.) - Chief ISN Human & Life Abilities to Negotiate)

#### Quota d'iscrizione

PERCORSO COMPLETO ACADEMY: 850,00 EURO + IVA (700,00 EURO + IVA PER SOCI AICE E CLIENTI ISN)

#### I moduli possono essere acquistati anche singolarmente:

- MODULO 1-2: EURO 350,00 + IVA (EURO 300,00 PER SOCI AICE E CLIENTI ISN)
- MODULO 3: EURO 250,00 + IVA (EURO 200,00 PER SOCI AICE E CLIENTI ISN)
- MODULO 4: EURO 400,00 + IVA (EURO 350,00 PER SOCI AICE E CLIENTI ISN)

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



Dott.ssa Raffaella Perino

Tel. +39 02 7750320

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

#### Sede Legale

via A. Manzoni, 43  
20121 Milano / Italia  
isnschool@pec.it  
p.iva 09122500961

#### Segreteria

corso di Porta Romana, 43  
20122 Milano / Italia  
t. +39 02 84142158  
segreteria@isn-negotiation.it



## MODULO 1-2

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

---

### MODULO 1 - Venerdì 23 ottobre 2020 - dalle 10.00 alle 13.00

Vittoria Poli (co-founder e Interdisciplinary Team and Project Leader ISN)

#### Stereotipi sociali e pregiudizi individuali

- Acquisire la consapevolezza sul tema delle DIFFERENZE e di come possa variare rispetto ai diversi contesti culturali, religiosi e geografici
- Individuare le *diverse modalità* del ruolo che donne e uomini svolgono nei procedimenti negoziali
- Comprendere i *differenti stili* nella gestione della negoziazione, secondo le caratteristiche femminili e maschili
- Valutare l'*influenza del genere* del negoziatore sulle modalità di negoziare

### MODULO 2 - Venerdì 30 ottobre 2020 - dalle 10.00 alle 13.00

Vittoria Poli (co-founder e Interdisciplinary Team and Project Leader ISN)

#### Il posizionamento al tavolo del negoziato

- *Identificare fattori individuali, culturali e organizzativi* legati agli stereotipi di ogni tipo, che limitano, ostacolano e danneggiano il negoziato
- 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 (SCHEMA)
- *Dialogo sul "COME" con Arik Strulovitz (International Negotiator e docente ISN- Chief ISN Negotiation Training)*

#### Sede Legale

via A. Manzoni, 43  
20121 Milano / Italia  
isnschool@pec.it  
p.iva 091 22500961

#### Segreteria

corso di Porta Romana, 43  
20122 Milano / Italia  
t. +39 02 84142158  
segreteria@isn-negotiation.it



## La giusta distanza nella comunicazione: come costruire relazioni d'affari durature. Capire se stessi e gli altri (lo strumento dell'enneagramma): personalità e formae mentis, conoscerle per migliorare le proprie competenze negoziali

---

**Venerdì 6 ottobre 2020 - dalle 10.00 alle 13.00**

*Tiziana Brignoli (Health Coach and Coordinator Project Human and Life Abilities)*

**La giusta distanza attraverso l'analisi transazionale** - Comunicare efficacemente non significa solo "dire bene le cose", ma soprattutto "cambiare il modo in cui si dicono" per raggiungere i risultati attesi - Lo scopo operativo della comunicazione basata sull'Analisi Transazionale permette la comunicazione reciproca del "lo sono ok, tu non sei ok" (o viceversa), forma disfunzionale della transazione asimmetrica, al "lo sono ok, tu sei ok" (per uno scambio reciprocamente costruttivo).

### Capire se stessi e gli altri, attraverso lo strumento dell'Enneagramma

Origine e definizione dell'Enneagramma ed il suo utilizzo per:

- *Conoscere* i tipi di personalità
- Esplorare le *proprie potenzialità e talenti*
- *Migliorare la relazione con gli altri* attraverso la comprensione
- Costruire *rapporti sereni e proficui* nell'ambito del lavoro
- Migliorare le proprie *performance*
- Come usare la conoscenza sui *tipi di personalità* e le *formae mentis* per migliorare le proprie competenze negoziali

## MODULO 4

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

---

**Venerdì 27 novembre 2020 - dalle 14.00 alle 17.00**

*Jack Cambria (Lieutenant – Former Commander Detective Squad, Commanding Officer Hostage Negotiation Team (U.S.A.) - Chief ISN Human & Life Abilities to Negotiate)*

**Dialogo con Jack Cambria su:**

- *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*

## SCHEDA DI ISCRIZIONE

### AICE – ISN NEGOTIATION BUSINESS ACADEMY FAD 2020

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

**23 e 30 ottobre - 6 e 27 novembre 2020 (4 giornate – 12 ore)**

**(da rispedire compilata via mail: [aice@unione.milano.it](mailto:aice@unione.milano.it) o via fax al numero +39 02 7750329 entro il 15/10/2020)**

#### 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 d'iscrizione

PERCORSO COMPLETO ACADEMY: EURO 850,00 + IVA (**EURO 700,00 + IVA PER SOCI AICE E CLIENTI ISN**)

#### I moduli possono essere acquistati anche singolarmente:

- MODULO 1-2: EURO 350,00 + IVA (**EURO 300,00 PER SOCI AICE E CLIENTI ISN**)

- MODULO 3: EURO 250,00 + IVA (**EURO 200,00 PER SOCI AICE E CLIENTI ISN**)

- MODULO 4: EURO 400,00 + IVA (**EURO 350,00 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](mailto:aice@unione.milano.it)

Per maggiori informazioni sull'Informativa Privacy Aice: [www.aicebiz.com/it/associazioni/categoria/aice/it/policy/privacy\\_ns](http://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

#### Sede Legale

via A. Manzoni, 43  
20121 Milano / Italia  
[isnschool@pec.it](mailto:isnschool@pec.it)  
p.iva 091 22500961

#### Segreteria

corso di Porta Romana, 43  
20122 Milano / Italia  
t. +39 02 84142158  
[segreteria@isn-negotiation.it](mailto:segreteria@isn-negotiation.it)

