

# MASTER IN NEGOZIAZIONE STRATEGICA



 Gruppo Giovani Imprenditori  
CONFINDUSTRIA VICENZA



# IL MASTER

Nel contesto di oggi, caratterizzato da un continuo aumento della complessità, non ci sono persone in grado di raggiungere **obiettivi** realmente sfidanti grazie al solo proprio sforzo: il successo deriva sempre dalla collaborazione di più persone in relazione tra loro. Ne consegue che l'elemento chiave per raggiungere obiettivi sfidanti in contesti complessi è la **relazione**.

Determinati obiettivi necessitano del contributo di strategie di più persone e di conoscenze adeguate alla loro difficoltà. Per intraprendere questa ardua scalata è necessario attrezzarsi degli strumenti adeguati, applicando un approccio **scientifico**, **innovativo** e **strategico** a due materie complementari tra loro ed essenziali nella gestione delle relazioni umane: la **Comunicazione Strategica** e la **Negoziazione**.



## DESTINATARI

Chiunque desideri acquisire competenze strategiche in ambito negoziale e migliorare le proprie capacità relazionali, per poter raggiungere obiettivi sempre più sfidanti in contesti complessi e soddisfare i propri interessi.

## METODO

Le lezioni saranno alternate da **fasi di teoria** a concrete **fasi di pratica** per assicurarsi che le nozioni siano state apprese e che ogni partecipante sia in grado di riprodurre le **strategie** proposte nel proprio contesto professionale. Verranno fornite schede, documenti, script e matrici dai quali ogni partecipante potrà trarre spunto per poi implementare quanto appreso nella propria realtà lavorativa. I partecipanti avranno poi un tentativo gratuito per l'esame di Certificazione sul Metodo O.D.I.<sup>®</sup>.



## DATE

12 marzo 2024

19 marzo 2024

26 marzo 2024

2 aprile 2024

9 aprile 2024

Orario: 9.00-13.00, 14.00-18.00

A seguito dell'ultima giornata di docenza,  
si terrà una cena di networking.

## LOCATION

Sede Confindustria Vicenza  
Piazza Castello, 3 - 36100 Vicenza

# OBIETTIVI

Grazie a concetti teorici ed esercitazioni pratiche, il corso porterà i partecipanti a:

- apprendere i differenti approcci negoziali;
- verificare e conoscere i reali interessi della controparte;
- co-progettare soluzioni strategiche più vantaggiose;
- conoscere i bias che incorrono nelle negoziazioni;
- applicare le diverse tecniche negoziali a seconda del contesto in cui si opera;
- difendersi da tecniche manipolatorie o persuasive;
- trasmettere le competenze apprese al proprio team.



## **DOCENTE**

### **Luca Brambilla**

Direttore dell'Accademia di Comunicazione Strategica, società specializzata in Master One to One per Executive e consulenza su Comunicazione Strategica e Negoziazione.

Presso il POLIMI Graduate School of Management è Direttore dell'OPP – Online Professional Program in Comunicazione Strategica e Negoziazione: il Metodo O.D.I.<sup>®</sup>.

È inoltre adjunct professor di Comunicazione Strategica e Negoziazione delle università e business school più prestigiose d'Italia.





Modulo 1

**INTRODUZIONE ALLA  
NEGOZIAZIONE STRATEGICA**

- La negoziazione classica
- Dalla negoziazione classica alla  
Negoziazione Strategica
- Sistemiche negoziali
- Il Metodo O.D.I.<sup>®</sup>



## Modulo 2

### **LE STRATEGIE NEGOZIALI**

- La strategia distributiva
- La strategia integrativa
- Superamento dell'impostazione di Harvard
- Approccio strategico
- Gli stili relazionali



## Modulo 3

### **ARCO DELL'OSSERVA**

- La Ruota del Negoziatore Strategico®
- Mandato e obiettivi
- Elementi di gestione strategica del tempo
- Elementi di Comunicazione Non Verbale

## Modulo 4

### **ARCO DEL DOMANDA**

- Tipologie di domande
- Tempi delle domande
- Domande sulle emozioni
- Arte delle Domande Strategiche



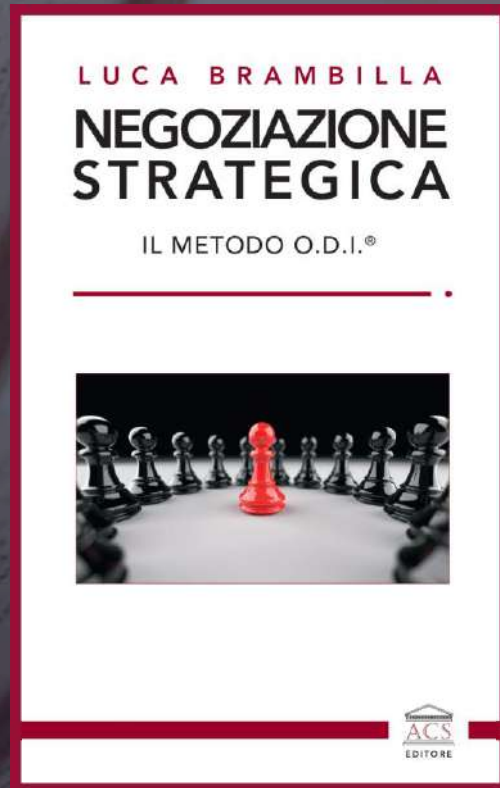


## Modulo 5

### **ARCO DELL'INTERVISTI**

- Introduzione alle tecniche negoziali
- Tecniche manipolatorie
- Tecniche persuasive
- Tecniche strategiche

# TESTO DI RIFERIMENTO



Prefazione di **Federico Frattini**,  
Dean POLIMI Graduate School of Management

Introduzione di **Elisa Zambito**,  
Responsabile di Valorizzazione del Sociale e  
Relazioni con le Università Intesa Sanpaolo

Postfazione di **Guido Stratta**,  
Direttore People & Organisation Gruppo Enel

Luca Brambilla, 2023

*Negoziazione Strategica.*  
*Il Metodo O.D.I.®*

ACS Editore, Milano

Sarà fornita una copia del testo a ogni partecipante, insieme  
al resto del materiale didattico come appunti e slide.

# AMBASSADOR



**Camilla Cielo**

Presidente

Gruppo Giovani Imprenditori  
Confindustria Vicenza

Nel mio ruolo di Presidente, oltre che imprenditrice, mi capita spesso di dover affrontare situazioni che richiedono trattative complesse. Questo Master nasce dal desiderio di acquisire tecniche per sentirmi più sicura e diventare una negoziatrice migliore, ma ciò che mi rende più felice è il poterlo condividere con tutti i colleghi che vorranno prendervi parte. Non vedo l'ora di iniziare!

# AMBASSADOR



**Matteo Perin**

Vice Presidente

Gruppo Giovani Imprenditori  
Confindustria Vicenza

Nella vita di ogni giorno le relazioni tra le persone sono basate sulla negoziazione. Prendere consapevolezza delle dinamiche negoziali e imparare a conoscere i meccanismi che muovono le scelte proprie e altrui, in ambito business, può rappresentare la differenza fra un insuccesso e il raggiungimento dei propri obiettivi.

# AMBASSADOR



**Erica Canaia**

CEO  
FIMIC Srl

Negoziazione: una parola talvolta fa paura... ma perché non si sa strategicamente e proceduralmente cosa fare! E la usiamo tutti i giorni in azienda soprattutto con i nostri collaboratori! Non temere più il confronto, è una skill che ogni imprenditore dovrebbe sviluppare!



## **INVESTIMENTO RICHIESTO**

L'investimento richiesto è di 3.000€ + Iva.

Sconto Early Bird per le iscrizioni  
entro il 30 gennaio: 2.500€ + Iva.

### **Per i soci di Confindustria**

L'investimento richiesto è di 2.500€ + Iva.

Sconto Early Bird per le iscrizioni  
entro il 30 gennaio: 2.000€ + Iva.



# CERTIFICAZIONE

Certificarsi sul **Metodo O.D.I.**<sup>®</sup> significa comprendere che come singoli individui si può raggiungere solo un determinato grado di complessità: unicamente relazionandosi con altre persone si riuscirà ad arrivare ai livelli più alti di performance.

**Tutti i partecipanti potranno accedere a un tentativo gratuito per l'esame di Certificazione sul Metodo O.D.I.**<sup>®</sup>.



## CONTATTI

Per maggiori informazioni contatta  
la dott.ssa Caraiman, Responsabile Relazioni  
Esterne dell'Accademia al seguente indirizzo:

[relazioniesterne.acs@comunicazionestrategica.it](mailto:relazioniesterne.acs@comunicazionestrategica.it)