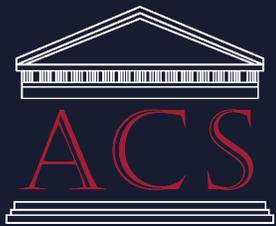


# MASTER IN NEGOZIAZIONE STRATEGICA



# 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.

## DURATA

5 giornate.

## COSTO DI ISCRIZIONE

2.000 € + Iva a partecipante.

## 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>

## IL BANDO FORMAZIONE CONTINUA

Formazione Continua è un bando promosso da Regione Lombardia finalizzato a migliorare la formazione continua dei lavoratori e degli imprenditori mediante la concessione di voucher aziendali selezionabili dal catalogo regionale.

L'agevolazione è concessa sotto forma di voucher di un **valore massimo di 2.000 €** per ciascun lavoratore.

Il recupero del finanziamento è in base alla grandezza dell'impresa:

Grande Impresa - **50%** del valore del Voucher;

Media Impresa - **60%** del valore del Voucher;

Piccola impresa - **70%** del valore del Voucher;

Micro-impresa - **90%** del valore del voucher;

Libero Professionista, Ditta individuale, Lavoratore Autonomo - **100%** del valore del voucher.

Ogni impresa avrà a disposizione un importo **massimo di 50.000 €** spendibili su base annua (equivalenti a un massimo di 25 dipendenti per voucher da 2.000 €).

# 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.

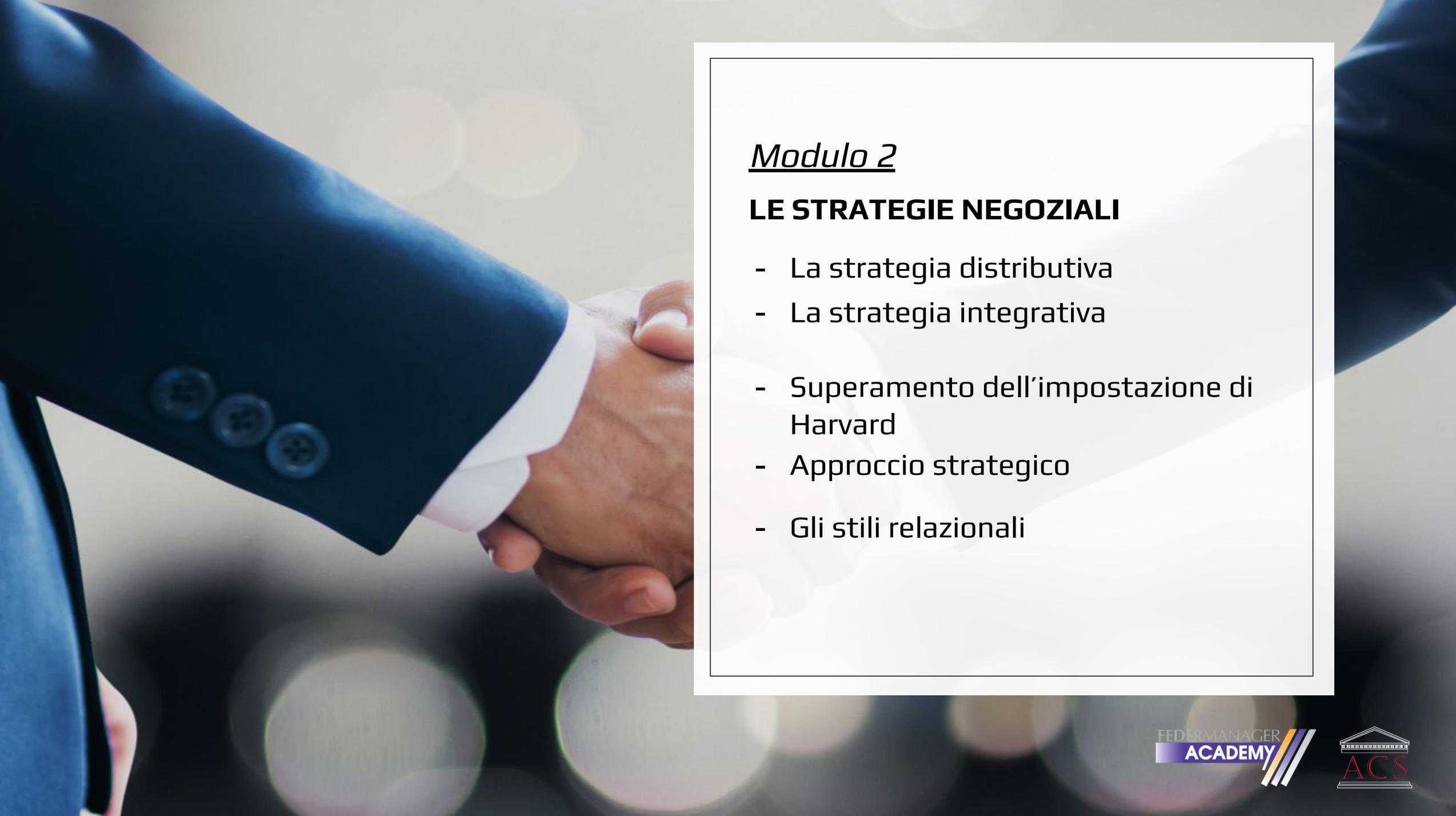




## Modulo 1

### **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



A close-up photograph of a person's hands clasped together in a business meeting. The person is wearing a blue shirt and a brown leather watch. The hands are resting on a desk with a smartphone and several documents, including one with a bar chart. The background is blurred, showing other people in a meeting.

## Modulo 5

### **ARCO DELL'INTERVIENI**

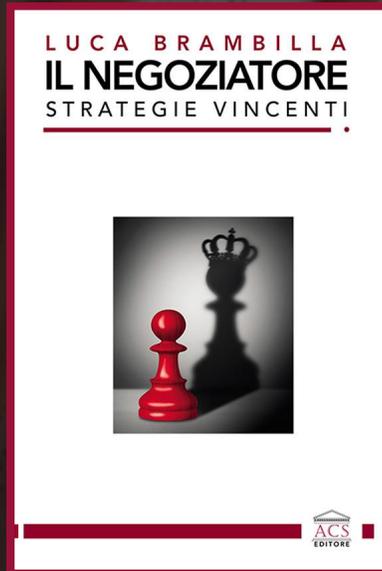
- Introduzione alle tecniche negoziali
- Tecniche manipolatorie
- Tecniche persuasive
- Tecniche strategiche

# 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>.

# TESTI DI RIFERIMENTO



Luca Brambilla, 2021

*Il Negoziatore.  
Strategie vincenti*

ACS Editore, Milano



Luca Brambilla, 2022

*Business Profiling.  
Manuale di Comunicazione Non Verbale*

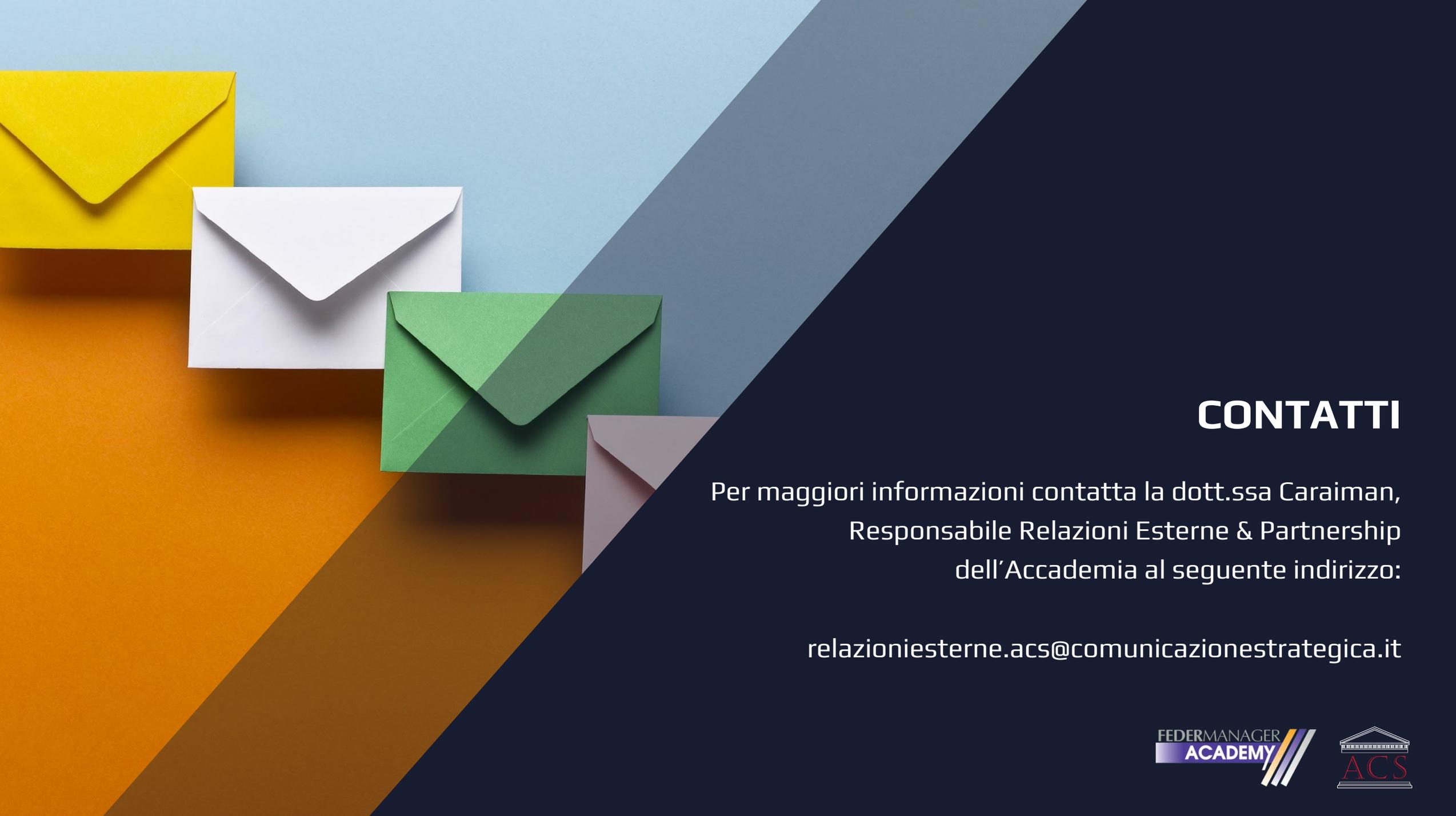
ACS Editore, Milano



Luca Brambilla, 2023

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

ACS Editore, Milano



## CONTATTI

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

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