

MASTER NAZIONALE 2026

NEGOZIAZIONE STRATEGICA



FEDERMANAGER ACADEMY

FEDERMANAGER ACADEMY è una Management School voluta da FEDERMANAGER, l'associazione di oltre 60.000 dirigenti dell'industria e di altre importantissime imprese, che ha 55 realtà territoriali.

Una Scuola **gestita dai manager per i manager** che intendono formarsi in maniera efficace, acquisendo le skill necessarie in un'ottica di life long learning.

Crea **piani formativi personalizzati** e in grado di rispondere a tutti i fabbisogni dei manager grazie al supporto di **figure specializzate**.



Marco Bertolina
Presidente Federmanager
Academy

ACCADEMIA DI COMUNICAZIONE STRATEGICA

L'Accademia di Comunicazione Strategica è punto di riferimento in Italia per **Master One to One** indirizzati ad Executive e **consulenza** su **Comunicazione Strategica** e **Negoziazione**.

L'elemento chiave per raggiungere obiettivi sfidanti in contesti complessi è la **relazione**. Emerge, quindi, la necessità di fornire **metodologie, strategie e tecniche** che permettano di gestire relazioni e conflitti tutelando gli interessi sia in campo commerciale che organizzativo.

Nelle sue diverse **aree di intervento** l'Accademia affianca le organizzazioni **co-progettando** con esse soluzioni originali e con un alto livello di riservatezza.



Luca Brambilla
Direttore ACS

OBIETTIVI SFIDANTI IN CONTESTI COMPLESSI

Nel contesto lavorativo odierno, caratterizzato da un'elevata complessità, esistono alcuni obiettivi realmente sfidanti che, in quanto tali, per essere raggiunti necessitano della creazione e del mantenimento di **relazioni** di valore durature nel tempo tra più persone sia all'interno della stessa organizzazione che al di fuori di essa.

Le **competenze relazionali**, al pari delle competenze tecniche, possono essere insegnate e apprese. Un percorso formativo supportato da una **metodologia scientifica** risulta determinante nel consolidamento di tali competenze.



STRUTTURA DEL MASTER



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.



Investimento

2.000€ + IVA a partecipante



Location

Online



Date

4 febbraio 2026
11 febbraio 2026
18 febbraio 2026
25 febbraio 2026
4 marzo 2026

11 marzo 2026
18 marzo 2026
25 marzo 2026
1 aprile 2026
8 aprile 2026



Durata

40 ore



Orario

09:00 – 13:00

OBIETTIVI DEL MASTER

Grazie al Master in Negoziazione Strategica, i partecipanti avranno l'opportunità di:

- ✓ Apprendere 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.



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.



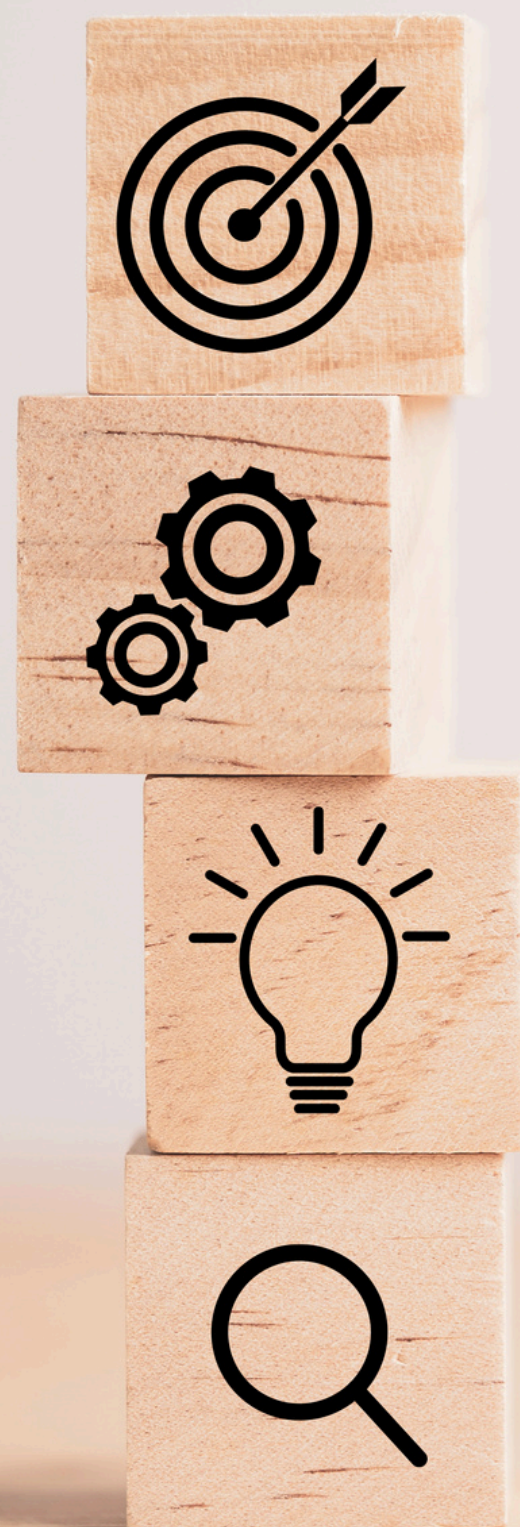


PRIMO MODULO

Introduzione alla Negoziazione Strategica

Argomenti trattati:

- La negoziazione classica
- Dalla negoziazione classica alla Negoziazione Strategica
- Sistemiche negoziali
- Il Metodo O.D.I.[®]



SECONDO MODULO

Le strategie negoziali

Argomenti trattati:

- La strategia integrativa
- La strategia distributiva
- Superamento dell'impostazione di Harvard
- Approccio strategico
- La matrice degli stili relazionali®

TERZO MODULO

Arco dell'Osserva

Argomenti trattati:

- La Ruota del Negoziatore Strategico®
- Lo studio del mandato
- Elementi di gestione strategica del tempo
- Elementi di comunicazione non verbale



QUARTO MODULO

Arco del Domanda

Argomenti trattati:

- Le tipologie di domanda
- I tempi delle domande
- Le domande sulle emozioni
- Arte delle domande strategiche



QUINTO MODULO

Arco dell'Intervieni

Argomenti trattati:

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

DOCENTE

GIORGIA RAGUZZI

Giorgia Raguzzi è **Vice Direttrice** dell'Accademia di Comunicazione Strategica.

È responsabile dell'**area formazione corporate** con una preparazione sulla metodologia creata dall'Accademia e si occupa di consulenza negli ambiti di specializzazione delle risorse umane.

È **EMBA Professor** al POLIMI GSoM, presso il quale è anche **Adjunct Faculty Professor** in percorsi corporate e Master internazionali.

È docente in numerose università e business school, tra cui l'International e l'Executive MBA della **Rome Business School** e l'Alta Scuola ALMED dell'**Università Cattolica del Sacro Cuore** di Milano.



DOCENTE

CARLO FACHERIS



Responsabile **Area Sales** dell'Accademia di Comunicazione Strategica. In qualità di **Senior Associate**, si occupa di formazione e consulenze strategiche in aziende di ogni dimensione.

Da oltre 15 anni opera nel campo della **vendita**, dove ha ricoperto ruoli manageriali, formativi e consulenziali.

È adjunct professor di Comunicazione Strategica presso l'**Università degli Studi di Pavia**.

MATERIALE DIDATTICO



- Testo di riferimento: Negoziazione Strategica – Il Metodo O.D.I.® (verrà fornita copia a tutti i partecipanti).
- Slide utilizzate durante le docenze.

Certificazione Metodo O.D.I.®

Gli studenti di un percorso in Negoziazione Strategica della durata di almeno 30 ore hanno la possibilità di eseguire un **esame** il cui superamento attribuisce una **certificazione** ufficiale (Open Badge rilasciato da ACS) sul Metodo O.D.I.® in Negoziazione Strategica.

È un'opportunità di formazione personale per verificare l'effettivo apprendimento, di riconoscimento professionale e di personal branding.



WEBINAR DI PRESENTAZIONE DEL MASTER

16 ottobre 2025
h. 18:00 – 19:00

Per maggiori informazioni su come partecipare ai webinar di presentazione contattare la dott.ssa **Beatrice Rinaldi** di Federmanager Academy al seguente indirizzo email
fmasviluppo@federmanageracademy.it



CONTATTI

Per progettare percorsi strategici per la propria realtà aziendale o richiedere informazioni contattare :

- relazioniesterne.acs@comunicazionestrategica.it
- Fmasviluppo@federmanageracademy.it



ACCADEMIA DI
COMUNICAZIONE
STRATEGICA

