

**MASTER NAZIONALE 2026**

# **NEGOZIAZIONE STRATEGICA**



# UNA PARTNERSHIP DI SUCCESSO



**4**

**Anni di  
collaborazione**

**6**

**Master**

**+200**

**Partecipanti**

# 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

# WEBINAR DI PRESENTAZIONE DEL MASTER

Partecipa ai webinar gratuiti di presentazione per conoscere in anteprima i contenuti del Master

**16 aprile 2026**

## **NEGOZIAZIONE STRATEGICA**

*Trasformare i conflitti in accordi duraturi*

La Negoziazione Strategica rappresenta l'evoluzione del modello classico: un approccio innovativo che integra metodologie, tecniche e strategie per sciogliere i conflitti.

**14 maggio 2026**

## **STRATEGIC PITCH**

*Come dare una buona prima impressione*

Bastano pochi istanti perché l'altro si faccia un'idea su di noi. È quindi cruciale presentare al meglio noi stessi aumentando la probabilità di influenzare positivamente il giudizio iniziale.

**28 maggio 2026**

## **USO STRATEGICO DEL TEMPO**

*Tecniche di time management*

Il time management è leadership in azione. Un leader strategico sa tradurre gli obiettivi aziendali in piani concreti, dando priorità alle attività chiave e valorizzando le competenze delle persone.

**11 giugno 2026**

## **DOMANDE STRATEGICHE**

*Esplorare gli interessi profondi dell'interlocutore*

La domanda è uno strumento tanto potente quanto sottovalutato, che aiuta a superare la prospettiva autoreferenziale e a creare uno spazio di ascolto autentico.

# 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

18 settembre 2026	23 ottobre 2026
25 settembre 2026	30 ottobre 2026
01 ottobre 2026	06 novembre 2026
09 ottobre 2026	13 novembre 2026
16 ottobre 2026	20 novembre 2026



## Durata

40 ore



## Orario

09:00 – 13:00

# OBIETTIVI DEL MASTER

- ✓ 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**.

Verranno fornite **schede, documenti, script e matrici** dai quali ogni partecipante potrà trarre spunto per poi implementare quanto appreso nella propria realtà lavorativa.



# CONTENUTI

## Modulo 1

Introduzione alla  
Negoziazione Strategica

## Modulo 2

Strategie negoziali e  
parole chiave

## Modulo 3

Gestione del tempo e  
Business Profiling

## Modulo 4

Arte delle domande  
strategiche

## Modulo 5

Sistemiche e tecniche  
negoziali

# DOCENTE



**Giorgia Raguzzi**  
Vice Direttore ACS

**Vice Direttore** dell'Accademia di Comunicazione Strategica, presso la quale è **responsabile dell'area formazione**. È

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

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.

# TESTO DI RIFERIMENTO

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

(Verrà fornita una copia a tutti i partecipanti).



# DOPPIA CERTIFICAZIONE

I partecipanti avranno l'opportunità di conseguire una **doppia certificazione**:

- La certificazione in “Negoziazione Strategica sul Metodo O.D.I.®” rilasciata dall'**Accademia di Comunicazione Strategica** previo superamento di un esame.
- La certificazione della “Figura del negoziatore strategico” rilasciata da **DNV**, leader mondiale nella certificazione di sistemi di gestione accreditati, previo superamento di un esame.

## Perché certificarsi



Formazione  
professionale



Vantaggio  
competitivo



Personal  
branding



Riconoscimento  
professionale

# CONTATTI

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

- [relazioniesterne.acs@comunicazionestrategica.it](mailto:relazioniesterne.acs@comunicazionestrategica.it)
- [beatrice.rinaldi@federmanageracademy.it](mailto:beatrice.rinaldi@federmanageracademy.it)



ACCADEMIA DI  
COMUNICAZIONE  
STRATEGICA